

immobilier

Expertise immobilière

Guide pratique

Expertises pour OPCI



**Bernard de Polignac • Jean-Pierre Monceau
Xavier de Cussac**

EYROLLES

Expertise

immobilière

Guide pratique

P. GÉRARD. – **Pratique du droit de l'urbanisme.**

Urbanisme réglementaire, individuel et opérationnel.

2007, 5^e édition, 294 pages.

P. GRELIER WYCKOFF. – **Mémento des marchés publics de travaux.**

Intervenants, passation et exécution.

2007, 3^e édition, 234 pages.

P. GRELIER WYCKOFF. – **Mémento des marchés privés de travaux.**

Intervenants, passation et exécution.

2006, 2^e édition, 120 pages.-

P. GRELIER WYCKOFF. – **Pratique du droit de la construction.**

Marchés publics et marchés privés.

2007, 5^e édition , 418 pages.

B. QUIGNARD. – **Ascenseur et copropriété.**

2005, 2^e édition, 224 pages.

A. SEVINO. – **Le mémento du référé précontractuel.**

Procédure, moyens et jurisprudence.

2008, 154 pages.

Expertise **immobilière**

Guide pratique

Expertises pour OPCI

Quatrième édition 2007

Deuxième tirage 2008

Bernard de Polignac • Jean-Pierre Monceau
Xavier de Cussac

EYROLLES



GROUPE EYROLLES
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

© Photos de couverture, tous droits réservés.



Le code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans les établissements d'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de Copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles 2000, 2002, 2005, 2007, ISBN : 978-2-212-12092-9



SOMMAIRE

Partie 1 • 1

L'expert et la valeur

1	RÉFLEXIONS SUR LA VALEUR DES BIENS.....	3
1.1	Définition de la valeur	3
1.1.1	Rappel historique	3
1.1.2	Définition	4
1.2	Notion de valeur en matière immobilière	5
1.2.1	Spécificité des biens immobiliers.....	5
1.2.2	Valeur vénale (ou valeur de marché)	5
1.3	Relativité de la notion de valeur	7
1.3.1	Relativité dans le temps	7
1.3.2	Relativité dans l'espace.....	8
1.3.3	Ne pas confondre valeur vénale et opportunité d'acheter ou de vendre	8
1.4	Autres concepts de valeur	9
1.4.1	Valeur en poursuite d'usage.....	9
1.4.2	Coût de remplacement brut	9
1.4.3	Coût de remplacement net.....	9
1.4.4	Valeur d'apport	10
1.4.5	Prix de convenance	10
1.4.6	Valeur de vente forcée.....	10
1.4.7	Valeur à neuf	10
1.4.8	Valeur d'assurance	11
1.4.9	Valeur hypothécaire	11
1.4.10	Juste valeur	11
1.5	Valeur locative et loyer.....	12
1.5.1	Valeur locative de marché.....	12
1.5.2	Valeur locative réglementée.....	12
2	L'EXPERT.....	15
2.1	Définition.....	15
2.2	Formation.....	16
2.2.1	Ce que doit être l'expert.....	16
2.2.2	Comment devenir expert ?	17

2.3	Qualités d'un bon expert.....	18
2.3.1	La compétence.....	18
2.3.2	L'intégrité.....	18
2.3.3	La conscience professionnelle.....	18
2.3.4	L'humilité.....	18
2.3.5	Le bon sens.....	18
2.4	La déontologie.....	18
2.5	Responsabilité de l'expert.....	19
2.5.1	Principes généraux.....	19
2.5.2	Responsabilité de l'expert judiciaire.....	20
2.5.3	Responsabilité de l'expert amiable.....	21
2.5.4	Assurances de l'expert.....	22
2.5.5	Précautions générales à prendre.....	23
3	GÉNÉRALITÉS SUR L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE.....	25
3.1	Cas où il peut être fait appel à un expert.....	25
3.2	Types d'interventions de l'expert.....	26
3.2.1	Évaluation immobilière ou expertise immobilière.....	26
3.2.2	Actualisation d'une expertise antérieure.....	27
3.2.3	Avis sur dossier ou révision sur dossier.....	27
3.2.4	Contrôle de cohérence d'une expertise.....	27
3.2.5	Revue ou certification des conclusions d'une expertise initiale d'un tiers.....	27
3.2.6	Audit immobilier (en anglais : due diligence).....	27
3.2.7	Études diverses.....	27
3.2.8	Expertise conjointe avec rapport commun.....	28
3.3	Précision d'une expertise.....	28
3.3.1	Est-il facile ou difficile d'estimer un immeuble ?.....	28
3.3.2	L'expertise n'est pas une science exacte.....	28
4	L'EXPERT FACE AU CONTRÔLE DE LA VALEUR PAR L'ADMINISTRATION FISCALE.....	31
4.1	La notion de valeur en matière fiscale.....	31
4.2	La méthode d'approche.....	32
4.3	La procédure d'imposition : le redressement.....	32
4.3.1	Le déroulement de la procédure.....	33
4.3.2	La place de l'expertise dans la procédure.....	33
4.4	La dissimulation.....	34

5	LE CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE	35
5.1	La Charte de l'expertise en évaluation immobilière.....	35
5.1.1	Conditions générales d'exercice de l'expertise en évaluation immobilière.....	36
5.1.2	Méthodologie d'évaluation	36
5.1.3	Missions et diligences	37
5.1.4	Principes déontologiques s'appliquant aux experts en évaluation immobilière.....	37
5.2	Le rapport du groupe de travail sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne... ..	37
5.3	Règles comptables et évaluation des immeubles.....	38
5.4	Expertises pour les entreprises d'assurances	39
5.5	Expertise pour les Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI). ..	39
5.6	Expertises pour les organismes de placement collectif immobilier (OPCI).....	41
5.6.1	Nomination des évaluateurs	42
5.6.2	Contrat d'expertise	42
5.6.3	Mission des évaluateurs	42
5.6.4	Méthodes d'évaluation	42
5.6.5	Rendu des travaux d'évaluation	43
5.6.6	Responsabilité des évaluateurs.....	44
5.7	Expertises pour les banques et établissements financiers.....	44
5.7.1	Sociétés de crédit foncier et obligations foncières	44
5.7.2	Garanties hypothécaires et ratio de solvabilité des établissements de crédit	46
5.7.3	Expertises pour recouvrement de créances	47
5.7.4	Expertises pour fixer le niveau du provisionnement des banques et établissements de crédit	47
5.8	L'expertise judiciaire.....	48
6	EXPERTISE IMMOBILIÈRE ET NORMES COMPTABLES IFRS.....	49
6.1	Présentation générale.....	49
6.2	L'estimation des immeubles de placement : la norme IAS 40	50
6.2.1	Évaluation initiale	51
6.2.2	Évaluations ultérieures	51
6.3	L'estimation des immobilisations corporelles : la norme IAS 16	54
6.3.1	Évaluation initiale	54
6.3.2	Évaluations postérieures.....	55
6.4	L'estimation des contrats de location : la norme IAS 17.....	62
6.4.1	Locations simples.....	62
6.4.2	Locations-financements	62

6.4.3.	Interventions de l'expert.....	63
6.5	L'estimation des stocks : la norme IAS 2.....	63
6.6	Récapitulation des missions possibles d'un expert.....	64
7	L'ORGANISATION DE LA PROFESSION.....	67
7.1	La protection du titre d'expert.....	67
7.1.1	Experts judiciaires.....	67
7.1.2	Experts fonciers, agricoles et immobiliers et experts forestiers.....	68
7.1.3	L'expertise immobilière : un métier non réglementé.....	68
7.2	L'expert français dans son environnement international.....	68
7.2.1	La Fédération hypothécaire européenne.....	68
7.2.2	TEGoVA et les normes européennes d'expertise immobilière.....	69
7.2.3	Les Chartered surveyors.....	69

Partie 2 • 71

Les facteurs de la valeur

8	LA SITUATION	73
8.1	Le phénomène urbain et la rente foncière.....	73
8.1.1	La croissance urbaine.....	73
8.1.2	La spécificité du marché foncier.....	76
8.2	Le site.....	80
8.2.1	Le quartier.....	80
8.2.2	Le voisinage.....	81
9	LES FACTEURS PHYSIQUES DE LA VALEUR	83
9.1	Le terrain.....	83
9.1.1	La configuration.....	83
9.1.2	Le relief.....	84
9.1.3	Le sous-sol.....	84
9.1.4	Les éléments d'équipement.....	86
9.1.5	L'encombrement.....	86
9.1.6	Charge foncière et ventilation terrain/constructions.....	87
9.2	Les constructions.....	88
9.2.1	Architecture et gros œuvre.....	88
9.2.2	Le second œuvre.....	90
9.2.3	Les équipements.....	91
9.2.4	Le diagnostic technique.....	92
9.2.5	L'appréciation du coût de construction.....	94
9.2.6	Les travaux et leur incidence sur la valeur vénale.....	95

9.2.7	Amortissement et vétusté	96
9.2.8	Obsolescence et décote pour immobilisation	97
10	LES FACTEURS ÉCONOMIQUES ET SOCIOLOGIQUES DE LA VALEUR	99
10.1	Le fondement économique de la valeur	99
10.1.1	La spécificité du bien immobilier	99
10.1.2	Utilité et rentabilité	100
10.2	Politique monétaire et valeur	100
10.2.1	Généralités	100
10.2.2	Monnaie et théories économiques	101
10.3	Le fonctionnement du marché	105
10.3.1	L'approche théorique	105
10.3.2	Les caractéristiques du marché immobilier	106
10.3.3	Le comportement des acteurs	106
10.3.4	Le cycle immobilier	108
10.4	Le contexte local	109
10.4.1	Les facteurs locaux	109
10.4.2	Exemple des marchés résidentiels de province	110
11	LES FACTEURS JURIDIQUES DE LA VALEUR	113
11.1	Droit de propriété	113
11.1.1	Définition	113
11.1.2	Évolution conceptuelle	113
11.2	Réglementation d'urbanisme	114
11.2.1	Objectifs et principales interventions législatives	114
11.2.2	Dispositions réglementaires applicables sur l'ensemble du territoire français en l'absence de document d'urbanisme	116
11.2.3	Particularités de l'urbanisme réglementaire de la région Île-de-France	117
11.2.4	Fiscalité de l'urbanisme spécifique à l'Île-de-France	118
11.2.5	Zones franches urbaines (ZFU)	118
11.3	Servitudes de droit public	119
11.3.1	Distinction entre servitude administrative et servitude de droit privé	119
11.3.2	Servitudes d'urbanisme ayant un impact majeur sur la valorisation des immeubles	119
11.4	Documents d'urbanisme	122
11.4.1	Documents d'urbanisme simplifiés : les cartes communales	122
11.4.2	POS et PLU	123

11.4.3 Règles supra communales d'aménagement : les schémas de cohérence territoriale (SCOT)	124
11.5 Fiscalité de l'urbanisme	125
11.6 Urbanisme opérationnel et restrictions au droit de disposer.....	125
11.6.1 Droit de préemption urbain (DPU).....	125
11.6.2 Zones d'aménagements différés (ZAD)	126
11.6.3 Zones de risques	127
11.6.3 Zones d'Aménagement Concerté (ZAC)	127
11.6.4 Lotissements	127
11.6.5 Divisions foncières et modification du régime des certificats d'urbanisme.....	129
11.7 Législation des loyers d'habitation	130
11.7.1 Introduction : la diversité de la réglementation.....	130
11.7.2 Régime de la loi du 1 ^{er} septembre 1948.....	131
11.7.3 Régime locatif de la loi du 6 juillet 1989	133
11.7.4 Locations en meublé.....	134
11.7.5 Facteurs de variation de la valeur locative	135
11.7.6 Loyers conventionnés.....	135
11.7.7 Droit de préemption du locataire (art. 15-II de la loi de juillet 1989)	136
11.7.8 Conclusion.....	136
11.8 Aperçu sur les éléments techniques du règlement de copropriété	137
11.8.1 Généralités.....	137
11.8.2 Règlement de copropriété et état descriptif de division	137
11.8.3 Calcul des tantièmes de copropriété et des charges générales	139
11.8.4 Calcul des charges entraînées par les services collectifs et les éléments d'équipements communs	140
11.8.5 Calcul de la répartition des charges relatives aux travaux d'amélioration.....	140
12 LES FACTEURS FISCAUX DE LA VALEUR	141
12.1 Importance de la fiscalité.....	141
12.1.1 Le poids de la fiscalité et son incidence structurelle	141
12.1.2 La perturbation des marchés par des mesures spécifiques	142
12.2 Incidence économique de la fiscalité sur le fonctionnement des marchés.....	142
12.2.1 Le logement neuf.....	142
12.2.2 La restauration des quartiers historiques (loi Malraux du 4 août 1962).....	143
12.2.3 Autres dispositifs.....	144

Partie 3 • 145

Principes et méthodes d'estimation

13	L'ESTIMATION PAR COMPARAISON.....	147
13.1	Principe.....	147
13.2	Les unités de mesure.....	148
13.2.1	Un cas simple déjà complexe : quelle unité de mesure retenir pour l'estimation d'un appartement ?	148
13.2.2	La pondération en valeur vénale	149
13.2.3	Les annexes séparées : pondération ou estimation distincte ?.....	150
13.2.4	Ne pas confondre la pondération en valeur vénale avec d'autres types de pondération	150
13.2.5	Les unités de mesure couramment utilisées en expertise immobilière	150
13.3	Détermination de la valeur unitaire	152
13.3.1	L'hétérogénéité des marchés immobiliers ne permet pas de définir à chaque instant un « cours » applicable.....	152
13.3.2	L'analyse comparative	153
13.3.3	De l'analyse multicritères à l'approche hédonique de la valeur	154
13.4	Avantages et inconvénients de la méthode d'estimation par comparaison.....	155
13.4.1	Le principal avantage : la méthode est en prise directe avec le marché.....	155
13.4.2	Inconvénients et limites.....	155
14	LES MÉTHODES D'ESTIMATION PAR SOL ET CONSTRUCTIONS.....	157
14.1	Formulation mathématique.....	157
14.2	Le terrain.....	158
14.2.1	Estimation par comparaison du terrain nu et libre	158
14.2.2	Abattement pour occupation	158
14.3	Les constructions	159
14.4	La méthode comparative d'estimation par sol et constructions.....	159
14.4.1	Valeur du sol	159
14.4.2	Valeur des constructions	160
14.4.3	Analyse des points de comparaison	160
14.4.4	Estimation de l'immeuble	161
14.5	Estimation par le coût de remplacement.....	161
14.5.1	Principe de la méthode	161
14.5.2	Valeur du terrain	162

14.5.3	Valeur des constructions	162
14.5.4	Avantages et inconvénients de la méthode.....	163
15	L'ESTIMATION PAR CAPITALISATION DU REVENU	165
15.1	Définitions	165
15.1.1	Taux de capitalisation brut et taux de capitalisation net	165
15.1.2	Taux de rendement brut et taux de rendement net	166
15.2	La pratique de la méthode.....	167
15.2.1	Détermination du revenu R	167
15.2.2	Détermination du taux t.....	168
15.2.3	Application de la méthode lorsque le revenu n'est pas au niveau de marché.....	170
15.2.4	Corrections éventuelles du résultat.....	171
15.2.5	Types de biens pouvant être estimés par capitalisation.....	172
15.3	Avantages et inconvénients	172
15.3.1	Le principal avantage : la simplicité.....	172
15.3.2	Limites ou faiblesses de la méthode.....	173
16	L'ESTIMATION PAR ACTUALISATION DES CASH-FLOWS	175
16.1	Principe de la méthode.....	175
16.2	Estimation des différentes variables	176
16.2.1	Durée de détention.....	176
16.2.2	Revenus nets.....	177
16.2.3	Valeur nette de revente.....	179
16.2.4	Taux d'actualisation	179
16.3	Réalisation pratique d'une estimation.....	182
16.3.1	Description de l'immeuble et choix des hypothèses	182
16.3.2	Résultats	184
17	DÉMEMBREMENTS DE LA PROPRIÉTÉ ET ESTIMATIONS	187
17.1	Usufruit et nue-propriété.....	187
17.1.1	Le contexte juridique.....	187
17.1.2	L'évaluation de l'usufruit	187
17.1.3	L'évaluation de la nue-propriété	190
17.2	La rente viagère	191
17.2.1	Le contexte juridique.....	191
17.2.2	Le calcul de la rente.....	191
17.2.3	Le cas particulier du droit d'usage et d'habitation	192
17.3	Les baux de longue durée	192
17.3.1	Les principaux contrats	192

17.3.2	Les méthodes d'évaluation en cas de bail à construction.....	193
17.4	L'indivision et les parts de sociétés civiles immobilières	195
17.4.1	Principes d'évaluation des parts indivises.....	195
17.4.2	Principes d'évaluation des parts de sociétés civiles immobilières.....	196
18	L'ESTIMATION DANS LE CADRE DE L'EXPROPRIATION ...	197
18.1	Les grandes phases de la procédure d'expropriation.....	197
18.1.1	Le cadre de l'expropriation : l'utilité publique	197
18.1.2	La phase administrative.....	198
18.1.3	La phase judiciaire	199
18.2	Les principes d'indemnisation.....	200
18.2.1	La réparation du préjudice	200
18.2.2	Les règles de calcul de l'indemnité.....	200
18.2.3	Le cas particulier des terrains à bâtir et du tréfonds.....	202
18.3	Les indemnités accessoires	203
18.3.1	L'indemnité de emploi.....	203
18.3.2	Indemnités diverses	203
18.3.3	Indemnités dues aux locataires.....	204
19	CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LES MÉTHODES D'ESTIMATION	205
19.1	Les méthodes d'estimation spécifiques à certains types de biens	205
19.1.1	Estimation des terrains à bâtir par compte à rebours	205
19.1.2	Estimation à partir du bilan financier prévisionnel d'un marchand de biens	205
19.1.3	Méthodes dites professionnelles	206
19.2	Estimation par actualisation des valeurs antérieures	206
19.2.1	Principe	206
19.2.2	Limites.....	206
19.3	Estimation des immeubles en développement.....	207
19.4	Du bon usage des méthodes d'estimation.....	207
19.4.1	Les méthodes d'estimation sont simples ; leur application judicieuse l'est beaucoup moins.....	207
19.4.2	Le fondement économique de chaque méthode d'estimation trace les limites de son utilisation	208
19.4.3	Est-ce que deux méthodes valent mieux qu'une ?	210
19.4.4	Un bien peut-il avoir deux valeurs ?	211
19.4.5	C'est la compétence de l'expert qui fait la qualité de l'expertise	212

Application des méthodes à l'estimation des biens immobiliers urbains d'habitation

20	L'ESTIMATION DES APPARTEMENTS.....	215
20.1	Facteurs de la valeur	215
20.1.1	Facteurs liés à l'immeuble.....	215
20.1.2	Facteurs liés à l'appartement.....	216
20.1.3	Facteurs économiques	217
20.1.4	Pour les appartements loués : les conditions d'occupation ...	218
20.2	Définition des unités de mesure pour l'estimation par comparaison..	219
20.2.1	Surface habitable.....	219
20.2.2	Surface utile pondérée (SUP).....	219
20.3	Estimation des appartements libres.....	220
20.3.1	Estimation par comparaison au mètre carré habitable ou utile pondéré.....	220
20.3.2	Estimation des annexes séparées.....	221
20.4	Estimation des appartements loués	221
20.4.1	Estimation par comparaison avec d'autres appartements loués	221
20.4.2	Estimation à partir de la valeur libre	222
20.4.3	Estimation par capitalisation du revenu	222
21	L'ESTIMATION DES MAISONS INDIVIDUELLES	225
21.1	Les facteurs de la valeur	225
21.1.1	Situation	225
21.1.2	Facteurs liés au terrain.....	225
21.1.3	Facteurs liés aux constructions.....	227
21.2	Unités de mesure.....	228
21.2.1	Liste des unités de mesure utilisables.....	228
21.2.2	Relation entre surface habitable (ou utile pondérée) et surface développée hors œuvre pondérée.....	228
21.2.3	Exemples de coefficients de pondération	229
21.3	Méthodes d'estimation.....	230
21.3.1	Estimation par comparaison, terrain intégré.....	230
21.3.2	Estimation par comparaison, terrain non intégré.....	230
21.3.3	Estimation des maisons louées par capitalisation du revenu	231
22	L'ESTIMATION DES TERRAINS À BÂTIR	233
22.1	Définition d'un terrain à bâtir	233
22.1.1	Au sens courant	233

22.1.2	Au sens du Code de l'expropriation.....	233
22.2	Facteurs de la valeur des terrains à bâtir.....	234
22.2.1	Particularités du marché des terrains à bâtir.....	234
22.2.2	Le fondement juridique de la valeur : la constructibilité	235
22.3	Estimation d'un terrain à bâtir pour la construction d'une maison individuelle.....	235
22.3.1	Estimation par comparaison au lot.....	235
22.3.2	Estimation par comparaison au mètre carré de surface brute.	236
22.3.3	Estimation par zones de valeurs décroissantes.....	236
22.4	Estimation d'un terrain à bâtir pour la construction d'un immeuble collectif d'habitation et pour l'immobilier d'entreprise	238
22.4.1	Estimation par comparaison au mètre carré de surface brute.	239
22.4.2	Estimation par la charge foncière.....	239
23	L'ESTIMATION DES IMMEUBLES DE RAPPORT MIXTES ...	247
23.1	Facteurs de la valeur	247
23.1.1	Situation	247
23.1.2	Caractéristiques techniques de l'immeuble.....	248
23.1.3	Situation locative.....	248
23.1.4	Les droits de préemption des locataires	250
23.1.5	Facteurs économiques : le marché des immeubles de rapport	251
23.2	Estimation en bloc des immeubles de rapport	252
23.2.1	Estimation par capitalisation du revenu	252
23.2.2	Estimation par actualisation des cash-flows.....	253
23.2.3	Estimation par comparaison	254
23.2.4	Estimation par compte à rebours.....	256
23.3	Estimation lot par lot des immeubles de rapport	257
23.3.1	Les préalables juridiques.....	257
23.3.2	Estimation lot par lot dans le cadre d'un partage successoral	258
23.3.3	Estimation lot par lot dans une opération de valorisation immobilière par un professionnel.....	260

Partie 5 • 265

ESTIMATIONS EN MATIÈRE COMMERCIALE

24	L'ÉVALUATION DES LOYERS COMMERCIAUX.....	267
24.1	Le cadre juridique : le Code du commerce (Livre 1 ^{er} – Chapitre V) .	267
24.1.1	Le statut des baux commerciaux ne s'applique que dans des conditions strictes	267
24.1.2	Les relations bailleur-preneur.....	267

24.1.3	La fixation du loyer d'origine et le droit d'entrée	268
24.1.4	L'évolution du loyer au cours du bail	269
24.1.5	Le renouvellement	270
24.2	La fixation du montant du loyer renouvelé	270
24.2.1	Le principe du plafonnement	270
24.2.2	Le déplafonnement	270
24.2.3	La détermination de la valeur locative	272
24.2.4	La fixation de la valeur locative par expertise	274
25	L'ESTIMATION DES MURS DE BOUTIQUES ET DES CENTRES COMMERCIAUX	277
25.1	Estimation des boutiques	277
25.1.1	Les facteurs de la valeur	277
25.1.2	Méthode d'estimation	278
25.1.3	Le marché des boutiques	280
25.2	Estimation des centres commerciaux	280
25.2.1	La spécificité des centres commerciaux	280
25.2.2	L'analyse de la rentabilité	282
25.2.3	Facteurs de la valeur	282
25.2.4	Méthode d'estimation	284
26	L'ESTIMATION DES BUREAUX, ENTREPÔTS, LOCAUX D'ACTIVITÉ ET IMMEUBLES INDUSTRIELS	287
26.1	Estimation des bureaux	287
26.1.1	Définition des bureaux	287
26.1.2	La commercialité et les changements d'affectation	288
26.1.3	Facteurs de la valeur	289
26.1.4	Le marché des bureaux	291
26.1.5	Méthodes d'estimation	292
26.2	Estimation des entrepôts	293
26.2.1	L'évolution de la fonction entreposage-logistique	293
26.2.2	Les contraintes réglementaires et les produits	293
26.2.3	Facteurs de la valeur	294
26.2.4	Caractéristiques du marché	295
26.2.5	Méthodes d'estimation	295
26.3	Les locaux d'activité et les immeubles industriels	297
26.3.1	Les catégories de locaux	297
26.3.2	Facteurs de la valeur	297
26.3.3	Méthodes d'estimation	298

27	L'ESTIMATION DES HÔTELS ET DES IMMEUBLES D'HÉBERGEMENT COLLECTIF	301
27.1	Estimation des hôtels	301
27.1.1	Les acteurs de l'hôtellerie	301
27.1.2	Le contexte juridique.....	302
27.1.3	La fixation du loyer : la méthode hôtelière	303
27.1.4	La méthode hôtelière nouvelle et le cas des hôtels neufs.....	304
27.1.5	L'estimation des « murs »	305
27.1.6	L'estimation de l'entreprise : murs et fonds.....	305
27.2	Les autres immeubles d'hébergement	307
27.2.1	Les résidences hôtelières	308
27.2.2	Les résidences pour étudiants.....	308
27.2.3	Les résidences pour personnes âgées	310
27.2.4	Les cliniques.....	311
28	DROIT AU BAIL ET INDEMNITÉ D'ÉVICTION.....	315
28.1	Le droit au bail.....	315
28.1.1	Le fondement de la valeur du droit au bail.....	315
28.1.2	Les facteurs de la valeur.....	316
28.1.3	Les méthodes d'estimation.....	317
28.2	L'indemnité d'éviction	321
28.2.1	Le fondement juridique	321
28.2.2	Modalités de calcul de l'indemnité d'éviction	322
29	DE L'ÉVALUATION DU FONDS DE COMMERCE À L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE.....	325
29.1	Les éléments constitutifs du fonds de commerce et de l'entreprise ...	325
29.1.1	Les éléments incorporels.....	326
29.1.2	Les éléments corporels	326
29.2	L'évaluation du fonds de commerce.....	327
29.2.1	Les évolutions de l'activité commerciale.....	327
29.2.2	Les facteurs de la valeur du fonds.....	327
29.2.3	Les méthodes d'estimation.....	328
29.3	Les approches de la valeur de l'entreprise.....	330
29.3.1	Évaluation par la rentabilité	330
29.3.2	Évaluation par l'actif net réévalué	333

L'ESTIMATION DES IMMEUBLES RURAUX

30 LES FACTEURS DE LA VALEUR DES IMMEUBLES RURAUX	337
30.1 Définition de l'immeuble rural	337
30.1.1 La diversité des immeubles	337
30.1.2 La diversité des interventions demandées à l'expert.....	337
30.2 Facteurs physiques de la valeur	338
30.2.1 Qualité agronomique du sol	338
30.2.2 État cultural	341
30.2.3 Climat et microclimat.....	341
30.2.4 Facteurs conditionnant les facilités d'exploitation.....	341
30.2.5 Particularités concernant les prairies.....	342
30.2.6 Facteurs physiques de la valeur d'un corps de ferme.....	343
30.3 Facteurs économiques et sociologiques de la valeur	344
30.3.1 Le marché et les intervenants	344
30.3.2 Rentabilité des productions et droit de produire	345
30.3.3 Valeur d'agrément de la terre.....	346
30.4 Facteurs juridiques de la valeur	347
30.4.1 Statut des baux ruraux	347
30.4.2 Droit de préemption de la SAFER	350
30.4.3 Contrôle des structures	350
30.4.4 Attribution préférentielle.....	351
30.4.5 Droit de l'urbanisme.....	351
30.5 Facteurs fiscaux de la valeur.....	351
30.5.1 Droits de mutation.....	351
30.5.2 Impôt de solidarité sur la fortune	352
31 LES MÉTHODES D'ESTIMATION DES EXPLOITATIONS AGRICOLAS	353
31.1 Estimation des exploitations agricoles libres.....	353
31.1.1 Estimation par comparaison des parcelles et groupes de parcelles homogènes.....	353
31.1.2 Estimation des exploitations entières	354
31.2 Estimation des exploitations agricoles louées	356
31.2.1 Estimation par comparaison directe	356
31.2.2 Estimation à partir de la valeur libre	356
31.2.3 Estimation par capitalisation du revenu	357
31.3 Les particularités des opérations d'expertise	358
31.3.1 Collecte de documents.....	358
31.3.2 Utilisation de la cartographie	359

31.3.3	Visite des bâtiments	359
31.3.4	Visite des terres	359
31.3.5	Les analyses de terres.....	360
31.3.6	L'analyse des comptes de gestion	360
31.3.7	La signification des lieudits	360
31.3.8	L'observation de la végétation cultivée	361
31.3.9	L'observation de la végétation spontanée : notion de plante indicatrice	361
31.3.10	Les équipements valorisants	362
31.4	Notions sur l'estimation des vignobles.....	362
31.4.1	Facteurs de la valeur.....	362
31.4.2	Méthodes d'estimation	364
32	NOTIONS D'EXPERTISE FORESTIÈRE	365
32.1	Notions de sylviculture.....	365
32.1.1	Les essences forestières.....	365
32.1.2	Conduite des peuplements.....	366
32.1.3	Régénération de la forêt	367
32.2	Les facteurs de la valeur	368
32.2.1	Appréciation quantitative des réserves sur pied : inventaire et cubage.....	369
32.2.2	Qualité des bois	369
32.2.3	Qualité du sol et adaptation des essences au sol	370
32.2.4	Climat et adaptation des essences au climat.....	370
32.2.5	Qualité des infrastructures.....	370
32.2.6	Valeur d'agrément.....	370
32.2.7	Facteurs économiques de la valeur : le marché des grumes et le marché des forêts	370
32.3	Méthodes d'estimation.....	371
32.3.1	Estimation par fonds et peuplement.....	371
32.3.2	Estimation par comparaison	371
32.3.3	Estimation par capitalisation du revenu	372
32.3.4	Méthodes mathématiques d'estimation des bois et forêts.....	372
33	L'ESTIMATION DES CHÂTEAUX ET GRANDES PROPRIÉTÉS D'AGRÉMENT.....	375
33.1	Facteurs physiques de la valeur	375
33.1.1	Usage.....	375
33.1.2	Époque de construction, qualité architecturale, décoration....	375
33.1.3	Emplacement.....	376
33.1.4	État	376
33.1.5	Distribution, habitabilité, confort.....	377
33.1.6	Taille	377

33.1.7 Annexes bâties.....	378
33.1.8 Parc.....	378
33.1.9 Charges.....	378
33.2 Facteurs juridiques et économiques de la valeur	379
33.2.1 Classement ou inscription : le régime des Monuments historiques	379
33.2.2 Locations	380
33.2.3 Droit de l'urbanisme.....	380
33.2.4 Le marché des châteaux	380
33.2.5 Les châteaux de domaines viticoles	381
33.3 Méthodes d'estimation des châteaux	382
33.3.1 Estimation d'un château, siège d'une activité économique ...	382
33.3.2 Estimation par comparaison	382
33.3.3 Estimation par le revenu.....	384
33.3.4 Méthodes à exclusion.....	384

Partie 7 • 385

LA PRATIQUE DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

34 LE DÉROULEMENT D'UNE OPÉRATION D'EXPERTISE	387
34.1 Opérations préalables à la visite de l'immeuble	387
34.1.1 La mission de l'expert.....	387
34.1.2 Constitution du dossier.....	388
34.1.3 Prise de connaissance du dossier.....	389
34.2 Visite de l'immeuble.....	389
34.2.1 Prévoir le temps nécessaire	389
34.2.2 Le déroulement de la visite	390
34.3 Recherches complémentaires.....	391
34.3.1 Enquêtes et recherches diverses	391
34.3.2 Étude du marché.....	391
34.4 Rédaction du rapport d'expertise.....	391
34.4.1 Diversité des rapports en fonction de la mission.....	391
34.4.2 Plan et contenu du rapport détaillé.....	392
34.4.3 Qu'est-ce qu'une bonne expertise ?	395
34.4.4 Liste de quelques erreurs trop communes dans un rapport d'expertise	397
35 LES OUTILS DE L'EXPERT.....	399
35.1 Documentation.....	399
35.1.1 Fonds documentaire	399
35.1.2 Fichier de références	400

35.1.3	Données sur la mesure de la performance de l'immobilier d'investissement	400
35.1.4	Banques de données	401
35.2	Les outils informatiques	401
35.2.1	La maîtrise des outils de base.....	401
35.2.2	Logiciels spécifiques	402
35.3	Mathématiques financières	402
35.3.1	Notions de base	402
35.3.2	Exemples d'application	404
36	EXEMPLES DE RAPPORTS D'EXPERTISE.....	409
36.1	Appartement	409
36.2	Immeuble de rapport mixte.....	413
36.3	Immeuble de bureaux avec actualisation des <i>cash-flows</i>	424
36.4	Estimation de la valeur locative d'une boutique.....	433
36.5	Fiche d'actualisation annuelle pour une SCPI.....	437
36.6	Fiche de résumé conclusif ACAM d'expertise quinquennale pour les immeubles bâtis	440
36.7	Rapport d'expertise judiciaire : exemple de présentation.....	443
ANNEXES	447
	Abreviations.....	449
	Bibliographie	453
	Le pouvoir d'achat du franc et de l'euro de 1907 à 2006.....	455
	Table de mortalité des années 2003-2005 pour la France	459
	Valeur de quelques fonds de commerces selon les barèmes professionnels et la jurisprudence.....	463
	Estimation des immeubles de rapport par compte à rebours : calcul de la TVA sur marge	465
	Rapport du groupe de travail sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne	469



PRÉFACE

Cette nouvelle édition actualisée de l'ouvrage, quatrième édition depuis 2000, atteste la demande croissante de connaissances sur un sujet considéré parfois comme technique, donc plus ou moins confidentiel. Elle atteste aussi la qualité de cet ouvrage, devenu au fil du temps la « référence » dans son domaine.

L'intérêt croissant du public est directement lié à l'effervescence actuelle du marché immobilier français, qui s'explique par une conjonction de phénomènes nationaux et internationaux.

Tout d'abord, l'appétence des Français, mais également celle des non-résidents étrangers pour le marché immobilier français, ne se démentent pas.

Les Français veulent devenir propriétaires, quelle que soit leur catégorie socio-professionnelle ou la tranche d'âge à laquelle ils appartiennent. Ainsi, l'enquête publiée en 2005 par l'Observatoire Caisse d'Épargne¹ montre que l'aspiration à l'achat immobilier est quasi générale chez les plus jeunes (18-30 ans) : près de 90 % d'entre eux estiment en effet « important » et 59 % « très important » pour eux-mêmes d'être propriétaires de leur résidence principale. Des chiffres qui tendent à s'accroître sensiblement par rapport à la décennie précédente.

La conjoncture actuelle leur est d'ailleurs favorable, puisqu'elle affiche un reflux des taux des crédits immobiliers, un allongement de la durée des prêts et une diminution de la contribution de l'apport en fonds propres dans le financement de l'acquisition. Autant d'éléments qui favorisent la restructuration de l'épargne des ménages en faveur de l'immobilier, de nouveau considéré comme une valeur refuge.

À ce constat s'ajoute l'intérêt croissant des non-résidents étrangers pour le marché immobilier français. Largement dominé par les acquéreurs britanniques, ainsi que par les acquéreurs irlandais depuis 2004, ce marché, dopé par des conditions d'emprunt particulièrement avantageuses en France, a connu l'année dernière une accélération légèrement plus vigoureuse que le marché national, et son volume a désormais franchi le seuil des 6 milliards d'euros, ce qui représente environ 30 000 transactions immobilières annuelles².

Un autre élément de soutien de la demande réside également dans les avantages fiscaux consentis aux ménages et dont l'objet premier est de renforcer l'intérêt du placement pierre. En accroissant la rentabilité de l'investissement locatif,

1. Observatoire Caisse d'Épargne 2005 – Caisse Nationale des Caisses d'Épargne.

2. Chiffres communiqués par le département des non-résidents du Crédit Foncier – janvier 2005.

notamment dans l'immobilier neuf, les mesures fiscales ont fortement dynamisé la demande qui émane de ménages français, mais aussi, fait nouveau, de résidents communautaires capables d'arbitrer entre les meilleures opportunités fiscales en vigueur dans les différents pays de l'Union européenne.

Enfin, le marché immobilier français, jugé actuellement porteur de plus-values rapides et importantes, est particulièrement attractif aux yeux des investisseurs internationaux qui disposent d'abondantes liquidités à placer sur le marché mondial, liquidités dopées par le fort développement de l'épargne retraite.

Cette financiarisation du marché immobilier est un phénomène dominant depuis la sortie de la grande crise de 1990-1997. Par opposition au placement en bon père de famille, le bien immobilier devient un actif comme un autre, à acheter ou à vendre selon les circonstances.

Cependant, qu'il soit le fait d'un placement familial envisagé comme durable ou celui d'un groupe d'investisseurs à la recherche d'une rentabilité maximale rapide, l'acte d'achat immobilier renvoie toujours à la même question : celle de la juste appréciation des facteurs de valeur, condition sine qua non de la pertinence de l'investissement au regard de l'objectif visé.

Dans un contexte d'effervescence du marché immobilier, les experts sont donc devenus incontournables et ont parfaitement su s'adapter à l'élargissement considérable des besoins diversifiés d'une clientèle devenue elle-même hétérogène, ainsi qu'à l'évolution des contraintes réglementaires.

Cette 4^e édition s'est donc enrichie de nouveaux développements qui rendent fidèlement compte des toutes dernières modifications du champ de l'expertise immobilière, certaines découlant de la signature en juin 2006 d'une nouvelle édition de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière tandis que les novations importantes prévues pour l'estimation du patrimoine immobilier des OPCI sont exposées.

Ouvrage précis et exhaustif, il n'en oublie pas pour autant d'être clair et pratique, à travers une présentation attrayante et une structuration rigoureuse. Les auteurs, Bernard de Polignac, Jean-Pierre Monceau et Xavier de Cussac, sont trois experts chevronnés qui ont eu à cœur, depuis la première édition, de restituer de la façon la plus pédagogique possible l'essentiel des connaissances que leur savoir-faire a mises chaque jour en musique pendant une longue vie professionnelle au service du Crédit Foncier de France, leader de l'expertise immobilière dans notre pays.

François Drouin
Président du directoire du Crédit Foncier de France



AVERTISSEMENT

Les marchés immobiliers sont en évolution permanente. Leur environnement économique, juridique et fiscal aussi. Après les nombreuses modifications apportées aux éditions de 2002 et 2003, l'édition de 2005 a remanié en profondeur certains chapitres pour conserver à cet ouvrage toute son actualité.

C'est ainsi qu'il a été introduit un nouveau chapitre traitant de l'incidence des nouvelles normes comptables IFRS sur les missions qui peuvent être confiées à l'expert.

Le chapitre sur l'estimation des immeubles de rapport a été réécrit pour tenir compte de la dualité des marchés, en bloc et lot par lot, ainsi que de l'environnement juridique et technique d'une opération de découpage, qui a une incidence forte sur la valorisation de l'immeuble.

Des développements significatifs sur la notion de qualité d'une expertise ont été apportés, pour tenir compte de la montée du consumérisme et des exigences de plus en plus grandes des clients vis-à-vis de leurs prestataires.

L'année 2006 a apporté son lot de nouveautés, la plus notable étant la signature le 13 juin, par douze organisations d'experts immobiliers, de la troisième édition très largement remaniée de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière. Les experts réaffirment ainsi, dans un contexte d'internationalisation de l'immobilier, leur engagement pour un grand professionnalisme et une déontologie rigoureuse.

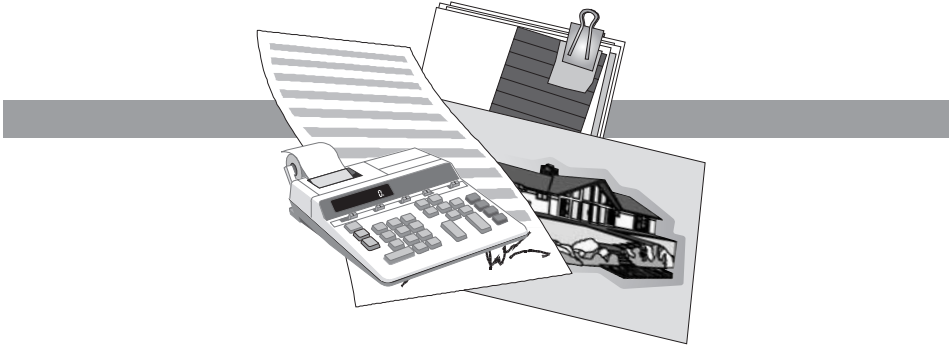
Le début de l'année 2007 verra probablement aussi la création des premiers OPCI (organismes de placement collectif en immobilier), destinés à prendre la relève des SCPI comme produit de placement en pierre-papier, dans le cadre juridique défini par une ordonnance du 13 octobre 2005. Le rôle des experts y sera prépondérant pour le calcul de la valeur liquidative des parts. Ils devront intervenir dans un cadre totalement nouveau, tracé dans un règlement général de l'AMF dont cette nouvelle édition prend en compte le projet de rédaction.

Enfin, cette édition a bénéficié de la contribution d'un troisième co-auteur, Xavier de Cussac, Directeur Régional des Expertises du Crédit Foncier, expert en estimations immobilières près la cour d'appel de Versailles. Bernard de Polignac et Jean-Pierre Monceau, prochainement à la retraite, lui font toute confiance pour faire vivre cet ouvrage et lui garder toute son actualité dans les changements qui interviendront inévitablement au cours des années à venir, tout comme ils se sont efforcés de le faire au cours des années passées.



REMERCIEMENTS

Nous remercions Christophe Salmon, juriste au Crédit Foncier, qui a assuré la mise à jour des développements relatifs au droit de l'urbanisme tenant compte de la réforme de l'urbanisme individuel entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2007.



Partie 1
L'EXPERT
ET LA VALEUR





L'expert en estimations immobilières a pour mission de rechercher la valeur d'un bien immobilier. Encore faut-il préciser cette notion de valeur qui, dans le domaine immobilier, est loin d'être aussi simple qu'il y paraît.

1.1 Définition de la valeur

S'agissant de biens matériels, qu'il nous soit permis d'aborder la notion de valeur de façon prosaïque, en décrivant le comportement du propriétaire d'un objet :

Le propriétaire d'un objet « sans valeur » :

- le jette ou le détruit si c'est un meuble ;
- le délaisse ou l'abandonne si c'est un immeuble, sauf éventuellement s'il lui attribue une valeur sentimentale.

Dans les deux cas, l'objet est considéré comme inutile et/ou disponible en quantité illimitée.

Par contre, le propriétaire d'un objet « de valeur » le conserve :

- soit en vue de l'utiliser (*usus*) ou d'en recueillir les produits (*fructus*)
- soit en vue de l'échanger (*abusus*).

C'est cette valeur d'échange qui nous intéresse ici.

1.1.1 Rappel historique

Cette valeur d'échange s'est d'abord exprimée par le troc. Les difficultés pratiques du troc ont suscité la création d'une « unité de compte », devenue ultérieurement « instrument d'échange » et enfin « monnaie ».

La monnaie a permis de scinder le troc en deux opérations : un achat et une vente.

La monnaie est un objet, ou meuble, très particulier :

- c'est un pouvoir d'achat général et immédiat¹ ;

1. Sauf en cas de rationnement.

- c'est une réserve de valeur² ;
- et c'est, en ce qui nous concerne, l'unité de compte et d'échange au moyen de laquelle s'exprime la valeur d'un bien.

1.1.2 Définition

Tous les dictionnaires donnent des définitions plus ou moins pertinentes de la valeur. Au cours des deux derniers siècles, de nombreux économistes se sont penchés sur cette notion. Citons seulement celle de Maurice Allais : *Sur un marché parfait, la valeur économique du bien est la valeur actuelle de ses profits futurs.*

Cette définition :

- a l'avantage d'une approche financière, qui est largement celle des investisseurs anglo-saxons et, de plus en plus, celle des investisseurs français dans la mesure où le marché est efficient, ce qui n'est pas toujours constaté ;
- a l'inconvénient de s'appliquer à un marché parfait alors que nous savons que le marché immobilier n'est pas un marché de concurrence parfaite qui suppose :
 - . des biens nombreux et fongibles,
 - . de nombreux acquéreurs,
 - . de nombreux vendeurs,
 - . une information complète et immédiate des acheteurs et vendeurs.

Dans une approche plus pratique, nous proposons de retenir la définition suivante de la valeur.

En économie de marché, la valeur correspond à l'appréciation portée par un « sachant, reconnu » sur le prix pouvant normalement être obtenu de la vente d'un objet qui ne lui appartient pas et qu'il ne convoite pas.

La valeur n'est pas nécessairement égale au prix constaté ; ce dernier peut être :

- élevé : prix de convenance
- ou faible : prix de « nécessité » (nécessité de vendre)
- voire normal : il correspond à la valeur.

La valeur n'est pas le prix de revient, ni le coût de remplacement.

Enfin, de nos jours, l'expression de la valeur est toujours monétaire.

2. Sauf inflation.

1.2 Notion de valeur en matière immobilière

1.2.1 Spécificité des biens immobiliers

Contrairement aux biens meubles

- que l'on peut déplacer pour être vendus sur les marchés les plus demandeurs,
- dont on peut « délocaliser » la production vers les régions où les coûts paraissent les plus bas,
- que l'on peut entreposer en attendant la saison de la vente, ou la remontée des prix...

les immeubles, eux :

- ne se déplacent pas même pour la vente,
- ne se délocalisent pas pour la production,
- ne se stockent qu'avec des risques matériels (dégradations, vol d'équipements...) ou juridiques (squatters, réquisitions...) importants et moyennant un coût élevé (en règle générale, les stocks immobiliers sont plus souvent la conséquence de la mévente qu'un moyen de spéculation).

Les immeubles bâtis sont toujours constitués de deux éléments, un sol et un ouvrage ou construction.

C'est le premier élément, le sol, qui donne toute sa spécificité à l'immeuble et plus généralement aux immeubles. C'est le sol qui apporte à la propriété immobilière ses caractéristiques de pérennité, non point tant en raison de son indestructibilité matérielle (sauf cas particuliers) mais en raison essentiellement, et de plus en plus, de son emplacement.

Cet emplacement est par définition immuable et, du moins dans la pratique courante, l'environnement de cet emplacement est considéré tel qu'il est et non modifiable par le propriétaire de l'un des immeubles composant ledit environnement. Il en est de même du devenir à court, voire moyen terme de cet environnement : aucun propriétaire particulier n'estime avoir prise sur le devenir de cet environnement, devenir d'ailleurs supposé connu de tous (à tort ou à raison). En outre, cet environnement est considéré comme d'autant moins modifiable du fait d'un seul qu'il est déjà très valorisé.

En pratique, le propriétaire d'un immeuble ne peut que subir l'environnement dudit immeuble, ou en profiter.

Ajoutons enfin que, du moins en France et probablement dans une partie importante de l'Europe, les constructions participent à l'idée de durée, de pérennité du bien immobilier. Nous savons tous que l'immeuble parisien dit « haussmannien » ou « en pierre de taille » a encore son avenir devant lui.

1.2.2 Valeur vénale (ou valeur de marché)

C'est, au sens originel du terme, la valeur à laquelle un bien peut normalement se vendre. C'est encore la valeur d'échange, au sens commun du mot et en considérant que la monnaie est un terme de l'échange.

D'après Jacques Ferbos³, citant l'opinion courante, c'est le prix normal que le propriétaire aurait pu obtenir de son bien en cas de cession intervenant dans des conditions normales et abstraction faite de toute valeur de convenance pour l'acquéreur.

François Paulhac⁴ rappelle que c'est la valeur vénale que doivent rechercher les experts, et précise *Jurisprudence et textes de tous ordres marquent bien que les problèmes de valeur qui peuvent se poser aux experts doivent être orientés vers cette recherche du prix et non vers la recherche de formules plus ou moins discutables permettant de calculer une valeur théorique ou un juste prix.*

Cette valeur de marché est d'autant plus difficile à cerner et à mesurer que le marché immobilier est largement imparfait et le restera :

- tant dans son fonctionnement,
- que dans son objet même (rares sont les biens immobiliers parfaitement identiques), cela sans compter les nombreux effets parasites provenant de multiples législations changeantes : fiscalité, rapports locatifs, urbanisme...

La Charte de l'expertise en évaluation immobilière à laquelle les experts membres des associations signataires doivent se référer, donne de la valeur vénale, dans son édition de juin 2006, la définition suivante :

La valeur vénale est la somme d'argent estimée contre laquelle un immeuble serait échangé, à la date de l'évaluation, entre un acheteur consentant et un vendeur consentant dans une transaction équilibrée, après une commercialisation adéquate, et où les parties ont, l'une et l'autre, agi en toute connaissance, prudemment et sans pression.

En conséquence, l'appréciation de la valeur vénale se fait dans les conditions suivantes :

- *la libre volonté du vendeur et de l'acquéreur ;*
- *la disposition d'un délai raisonnable pour la négociation, compte tenu de la nature du bien et de la situation du marché ;*
- *que le bien ait été proposé à la vente dans les conditions usuelles du marché, sans réserve, avec des moyens adéquats ;*
- *l'absence de facteur de convenance personnelle et la notion d'équilibre dans la négociation.*

Le rapport du groupe de travail mis en place par la COB, de février 2000, en donne une définition voisine (voir annexe 6) :

La valeur vénale correspond au prix auquel un bien ou un droit immobilier pourrait être cédé au moment de l'expertise par un vendeur désireux de vendre, dans les conditions normales du jeu de l'offre et de la demande. Cela suppose l'autonomie de décision des parties, la réalisation de la transaction dans un délai raisonnable, et la mise en œuvre de diligences adaptées pour la présentation du bien sur le marché.

3. *L'expropriation et l'évaluation des biens.* Éditions du Moniteur.

4. *Expertise immobilière.* Éditions Eyrolles.

Une précision pertinente est ajoutée à cette définition :

La valeur vénale sera déterminée en fonction de l'affectation juridique et de l'usage du bien au moment de l'évaluation...

Il faut encore ajouter une référence fiscale à la notion de valeur. L'article 666 du Code général des impôts précise en effet que *les droits proportionnels ou progressifs d'enregistrement et la taxe proportionnelle de publicité foncière sont assis sur les valeurs et non sur les prix mentionnés dans les actes.*

Il convient donc de rechercher la valeur dont la Direction générale des impôts, dans le « Guide de l'évaluation des biens », donne la définition suivante :

La valeur vénale d'un bien correspond à sa valeur marchande, c'est-à-dire au prix auquel ce bien pourrait être vendu ou acheté. Évaluer un bien quel qu'il soit consiste donc à supputer la plus forte probabilité de prix auquel il pourrait se vendre s'il était mis sur le marché dans des conditions normales d'offre et de demande.

La Cour de Cassation, dans un arrêt du 23 octobre 1984, retient que :

La valeur vénale réelle est constituée par le prix qui pourrait être obtenu du bien par le jeu de l'offre et de la demande dans un marché réel, compte tenu de l'état dans lequel il se trouve avant la mutation... et compte tenu des clauses de l'acte de vente.

Cette dernière précision ne surprendra pas les experts, bien conscients de toutes les clauses et dispositions particulières qui peuvent affecter la valeur d'un bien.

La mesure de cette valeur vénale, ou plus exactement son estimation, résulte d'une comparaison qui peut être directe, ou indirecte (méthode dite par le revenu). En pratique l'expert se heurte :

- à la difficulté de trouver des points de comparaison pertinents,
- au risque d'évaluer trop bas quand les prix montent et trop haut quand les prix baissent, car les points de comparaison sont obligatoirement des ventes passées,
- à une rigueur qui lui demande de se tenir à l'écart des phénomènes d'anticipation alors que la financiarisation croissante de l'immobilier l'y pousse.

1.3 Relativité de la notion de valeur

1.3.1 Relativité dans le temps

La valeur absolue d'un bien, et la valeur relative de deux biens, évoluent dans le temps, comme le montrent quelques exemples :

- Combien de grands artistes sont morts dans le dénuement alors que leurs œuvres ont atteint ultérieurement des valeurs extrêmement élevées ?
- Tel partage successoral entre deux héritiers, attribuant à l'un un immeuble de rapport parisien et à l'autre une propriété rurale en Touraine, a pu être égalitaire en 1980, ce qui n'a pas empêché les lots d'avoir des valeurs de 1 à 4 dix ans plus tard.

- Le remembrement rural sur des communes côtières de Bretagne il y a quelques décennies a pu conduire à des évolutions extrêmement divergentes de parcelles cédées en bord de mer et de parcelles reçues un peu plus loin dans les terres, aux potentialités agricoles pourtant mieux affirmées.

Il en résulte qu'une estimation est toujours datée. En fait :

- l'expert doit indiquer une valeur à un moment donné – même s'il doit parfois intégrer une analyse prospective – et on ne lui reconnaît guère le droit à l'erreur ;
- l'économiste fait des prévisions, et l'on admet qu'il puisse se tromper (les mauvaises langues disent que les économistes se trompent une fois sur deux).

1.3.2 Relativité dans l'espace

La même maison dans une commune et dans une autre n'a pas la même valeur mais certains biens relèvent d'un marché non local mais régional (terres agricoles) voire national (certains châteaux).

Il en résulte que, lors d'une estimation par comparaison, l'expert devra analyser soigneusement les références pour définir celles qui sont réellement comparables à l'immeuble à expertiser, ou pour apprécier l'incidence de localisations différentes.

1.3.3 Ne pas confondre valeur vénale et opportunité d'acheter ou de vendre

On demande en général à l'expert de déterminer la valeur vénale d'un bien, prix auquel il pourrait se vendre à un moment donné sur le marché.

Cette notion tient compte bien évidemment des anticipations que font les intervenants sur l'évolution du marché, ces anticipations ayant une influence sur l'importance de l'offre et de la demande.

Lorsqu'un expert est sollicité par un acheteur ou un vendeur, il ne doit pas confondre :

- la recherche de la valeur vénale (ou locative) du bien, qui est le travail classique de l'expert,
- et le conseil à la négociation, destiné à aider le client à réaliser une bonne affaire, si du moins ce dernier a convenance à acheter ou vendre.

Ainsi, à la fin de la décennie 1980, en période spéculative, s'il y avait plusieurs marchands de biens prêts à faire une offre d'achat d'un immeuble de bureaux à plus de 100 MF l'expert ne pouvait pas conclure que l'immeuble valait moins de 100 MF. Par contre, il pouvait conseiller à un client de ne pas l'acheter à ce prix.

Mais il serait anormal de conclure que la valeur vénale est différente selon que l'on est expert choisi par le vendeur ou par l'acquéreur.

Plus généralement, l'expertise ne se fait pas en fonction de ses relations avec un client, ou en fonction de ses désirs, sauf à définir une nouvelle notion de « valeur de complaisance » (et non de convenance qui est une notion que nous définirons dans le paragraphe suivant).

1.4 Autres concepts de valeur

Nous avons vu que c'est en principe la détermination de la valeur vénale (ou locative) d'un bien qui est demandée à l'expert.

Cependant, pour pouvoir répondre à des demandes ponctuelles, ou pour argumenter avec d'autres professionnels, l'expert immobilier doit connaître d'autres concepts de valeur. On se reportera à la Charte de l'expertise pour plus de précisions.

1.4.1 Valeur en poursuite d'usage

C'est l'édition de 2006 de la Charte de l'expertise qui a introduit cette notion. Nous ne pouvons que la citer :

Cette notion est utilisée pour l'évaluation d'un bien immobilier occupé par un propriétaire-utilisateur, notamment aux fins d'intégration dans les documents financiers de l'entreprise. Ainsi cette notion est définie comme étant la valeur pour laquelle un bien immobilier s'échangerait à la date de l'expertise entre un vendeur libre et un acquéreur libre, au cours d'une transaction dans laquelle les parties disposent d'un délai raisonnable pour la négociation, en l'absence de facteur de convenance personnelle.

Cette notion est à distinguer de la valeur d'utilité, notion aujourd'hui obsolète, qui correspond à la somme d'argent (ou encore l'investissement global) qu'un chef d'entreprise prudent et avisé devrait accepter de décaisser pour pouvoir disposer d'un bien directement nécessaire à l'exercice de son activité.

1.4.2 Coût de remplacement brut

Il sert notamment à définir la valeur de remplacement d'un immeuble.

Il comprend le coût d'achat du terrain et le coût de construction des bâtiments et agencements immobiliers, impôts non récupérables, frais, taxes et honoraires inclus.

1.4.3 Coût de remplacement net

Il s'agit du coût de remplacement brut duquel on déduit une dépréciation tenant compte de la vétusté et de l'obsolescence.

1.4.4 Valeur d'apport

La valeur d'apport est celle pouvant être affectée à un bien immobilier dans le cadre d'une opération d'apport déterminée ou de transfert d'actif.

Elle est fonction de la nature de l'opération et de la destination des biens convenue entre les parties. La valeur d'apport n'existe donc pas de façon intrinsèque mais bien dans le cadre d'une opération précise.

C'est donc aux parties (apporteurs et apportés) de définir quels types de valeur (et partant, quelles modalités de calculs) doivent être choisis et ce, sous le contrôle des commissaires aux apports.

1.4.5 Prix de convenance

Le prix de convenance particulière traduit le prix de réalisation sur le marché d'un bien dans des circonstances spéciales qui ont faussé le jeu normal de la loi de l'offre et de la demande.

Ce prix résulte du fait que l'une des parties a été motivée par une convenance particulière, donc propre à elle seule, et exogène par rapport au marché immobilier.

Le prix de convenance est donc distinct de la valeur vénale de marché, même si les parties prenantes à l'opération n'ont pas réalisé une opération défavorable de leur propre point de vue.

Le prix de convenance est généralement considéré comme non opposable au regard de la réglementation fiscale.

1.4.6 Valeur de vente forcée

Il s'agit de la valeur de réalisation d'un bien ou d'un droit immobilier dans un contexte de contrainte, quelle que soit la nature de ce contexte (judiciaire, psychologique, financier ou autre). Elle traduit une différence sensible, du moins dans la majorité des cas, avec la valeur vénale de marché.

L'expropriation ne rentre pas, a priori, dans le cadre d'une vente forcée ; en effet, si l'aliénation a un caractère obligatoire, les bases d'indemnisation doivent être fondées sur la valeur du marché et le préjudice subi par l'exproprié à la date de référence.

1.4.7 Valeur à neuf

Celle-ci se définit comme le coût de reconstruction de bâtiments et d'équipements de nature immobilière (immeubles par destination), honoraires et frais techniques inclus.

À la différence de la valeur vénale, elle est généralement établie à l'identique ou à l'équivalent sur la base soit de devis, soit de ratios professionnels.

Elle ne concerne que les bâtiments et les équipements (services généraux ou éléments de confort) qui y sont liés.

1.4.8 Valeur d'assurance

La valeur d'assurance est la valeur pour laquelle un bien est assuré auprès d'une compagnie. Elle sert de base de calcul au versement des primes annuelles d'assurances et de base de discussion pour le montant éventuel des indemnités en cas de sinistre.

La valeur d'assurance peut recouvrir deux notions :

- la valeur à neuf, définie plus haut (calculée à l'identique ou à l'équivalent),
- la valeur à neuf vétusté déduite (valeur à neuf à laquelle a été appliqué un coefficient de vétusté tenant compte de l'âge du bien et de son état d'entretien).

1.4.9 Valeur hypothécaire

Une notion nouvelle, du moins pour les experts français, est apparue récemment : c'est la notion de valeur hypothécaire, introduite dans une directive européenne du 22 juin 1998 puis dans les textes d'application de la loi du 25 juin 1999 relative à l'épargne et à la sécurité financière. On précisera cette notion dans le chapitre 5, en étudiant le cadre réglementaire de l'expertise pour les banques et établissements financiers.

1.4.10 Juste valeur

Les nouvelles normes comptables dites IFRS, qui s'appliquent à partir du 1^{er} janvier 2005 pour les comptes consolidés des sociétés européennes cotées, privilégie la notion de juste valeur (*fair value* en anglais) dont elles donnent la définition suivante :

La juste valeur d'un immeuble de placement est habituellement sa valeur de marché. La juste valeur est évaluée comme le prix le plus probable pouvant être raisonnablement obtenu sur le marché à la date de clôture de l'exercice... Elle est le meilleur prix pouvant être raisonnablement obtenu par le vendeur et le prix le plus avantageux pouvant être raisonnablement obtenu par l'acheteur.

La problématique liée à ces nouvelles règles comptables fait l'objet d'une étude exhaustive constituant le chapitre 6 de cet ouvrage.

1.5 Valeur locative et loyer

1.5.1 Valeur locative de marché

Dans la Charte de l'expertise immobilière, il en est donné la définition suivante : *la valeur locative de marché correspond au montant pour lequel un bien pourrait raisonnablement être loué au moment de l'expertise.*

Elle s'analyse comme la contrepartie financière annuelle de l'usage d'un bien immobilier dans le cadre d'un contrat de bail.

La valeur locative de marché correspond donc au montant qui devrait être obtenu de la part d'un locataire pour qu'il puisse disposer de l'usage d'un bien, aux conditions usuelles d'occupation pour la catégorie d'immeuble concerné, les conditions suivantes étant supposées réunies :

- *la libre volonté du locataire et du propriétaire ;*
- *la conclusion d'un contrat à des conditions normales eu égard aux pratiques en vigueur sur le marché immobilier considéré ;*
- *la disposition d'un délai raisonnable pour la négociation préalablement à la signature du contrat de location ;*
- *la présentation préalable du bien aux conditions du marché, sans réserve, avec des moyens de commercialisation adéquats ;*
- *l'absence de facteurs de convenance personnelle ;*
- *une relation équilibrée et indépendante entre preneur et bailleur.*

Le terme de « valeur locative de marché » suppose qu'il n'y ait pas de versement en capital, soit au locataire précédent (droit au bail), soit au propriétaire (pas de porte ou droit d'entrée), parallèlement ou en sus du loyer.

La valeur locative de marché est exprimée hors taxes ou TVA et hors charges locatives ou de toute autre nature refacturée au preneur.

1.5.2 Valeur locative réglementée

Depuis plusieurs décennies, de nombreuses interventions du législateur, dans un but de protection du locataire tant d'habitation que commercial, ont réglementé les loyers pouvant leur être demandés. Les définitions de la valeur locative qui en résultent n'ont, malgré les apparences, guère de rapport avec le marché.

1.5.2.1 Dans le cadre de la loi du 1^{er} septembre 1948

Cette loi concerne certains locaux à usage d'habitation. Son article 27 indique : *La valeur locative d'un local est égale au produit de la surface corrigée, telle qu'elle résulte de l'article 28, par le prix de base du mètre carré de chacune des catégories de logements prévues à l'article 30.*

Il suffit de lire le 3^e alinéa de cet article (résultant du décret n° 66-428 du 24 juin 1966) pour avoir la certitude, s'il en était besoin, de la différence de nature entre

cette valeur locative réglementée et la valeur locative de marché : *Le montant du loyer des locaux pour lesquels le droit au bail ou le droit au maintien dans les lieux a été, postérieurement au 1^{er} juillet 1966, transmis aux héritiers ou transféré dans les conditions prévues à l'article 5 de la présente loi, est égal à la valeur locative majorée de 50 %...*

1.5.2.2 Dans le cadre du décret du 30 septembre 1953 codifié dans le Code du commerce

Ce décret règle les rapports entre bailleurs et locataires en ce qui concerne le renouvellement des baux d'immeubles ou de locaux à usage commercial, industriel ou artisanal.

L'article L. 145-33 donne une définition de la valeur locative qui est une superbe reconnaissance des facteurs de la valeur :

Le montant des loyers des baux à renouveler ou à réviser doit correspondre à la valeur locative.

À défaut d'accord entre les parties, cette valeur est déterminée d'après :

- 1. les caractéristiques du local considéré ;*
- 2. la destination des lieux ;*
- 3. les obligations respectives des parties ;*
- 4. les facteurs locaux de commercialité ;*
- 5. les prix couramment pratiqués dans le voisinage.*

Mais l'article L. 145-34 instaure, dans de nombreux cas, une règle de plafonnement du loyer de renouvellement en fonction de la variation de l'indice INSEE du coût de construction. Le loyer ainsi fixé pourra donc être en fort décalage par rapport à la valeur locative définie à l'article L. 145-33.

Pour plus de précisions sur la réglementation concernant les baux commerciaux et son incidence sur la valeur des immeubles, on se reportera au chapitre 11.



2

L'EXPERT

Partie
1

Le mot « expert » a la même racine qu'expérience. S'il est vrai que l'expérience est une condition nécessaire pour devenir expert, ce n'est pas une condition suffisante et encore moins pour le rester dans un monde où tout change. Essayons donc de découvrir ce qu'est un expert.

2.1 Définition

La Charte de l'expertise en évaluation immobilière donne de l'expert la définition suivante :

L'expert en évaluation immobilière est un spécialiste dans l'art d'évaluer les divers droits dont les biens immobiliers sont les supports.

Il serait cependant présomptueux de la part d'un expert de penser qu'il peut être spécialiste en tous types de droits et biens immobiliers, tant leur diversité est grande, que ce soit du fait de leur situation, de leur consistance ou de leur nature (habitations, boutiques, bureaux, châteaux, biens ruraux...). Au pavillon des horreurs, l'un des auteurs de ce livre a été confronté à un rapport d'expertise d'un confrère concernant une exploitation agricole louée ; il était écrit qu'il convenait de l'estimer sur la base de la moyenne à l'hectare des terres louées apparaissant dans les publications statistiques de la SAFER, bien que cette moyenne statistique soit plus élevée que pour les terres libres.

Aucun expert « spécialiste en immobilier rural » n'aurait fait une erreur aussi grossière qui résulte de l'analyse de ventes dans un échantillon non représentatif de l'ensemble du marché car un bail rural est, d'une façon très générale, un élément de dépréciation substantielle de la valeur vénale d'une exploitation agricole : l'expert n'aurait pas dû accepter cette mission (qu'il avait acceptée parce qu'elle comptait aussi plusieurs immeubles urbains pour lesquels il était parfaitement compétent).

Si donc l'expert ne s'estime pas compétent pour estimer tel ou tel droit ou bien immobilier, il doit se récuser, qu'il s'agisse d'expertise amiable ou judiciaire. Cela peut conduire à préférer la plus modeste définition de l'expert donnée par G. Ferrière¹ : *L'expert possède une connaissance particulière sur tel ou tel sujet ; il procède à une estimation, c'est-à-dire à la recherche et à l'appréciation d'une valeur sur laquelle il donne un avis circonstancié.*

1. Ancien Chef du Service des Expertises du Crédit Foncier.

2.2 Formation

2.2.1 Ce que doit être l'expert

Les méthodes d'estimation sont, pour la plupart, simples. Leur application judicieuse l'est beaucoup moins, dans la mesure où elle impose un juste diagnostic des éléments de valorisation ou de dévalorisation de l'immeuble, c'est-à-dire des facteurs de la valeur. L'expert devra donc être apte à apprécier correctement les principaux facteurs de la valeur, dont l'étude fait l'objet de la deuxième partie de ce livre. Il en résulte que l'expert doit être à la fois :

2.2.1.1 Un technicien

L'expert doit porter un jugement sur les facteurs techniques de la valeur : nature des constructions, qualité architecturale, état de l'immeuble et des équipements, appréciation sommaire des frais à engager pour le remettre en bon état...

Dans l'économie ultralibérale du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle, ces facteurs physiques étaient primordiaux dans la formation de la valeur : l'expert devait donc être avant tout technicien. Il doit encore l'être même s'il n'a pas besoin d'être un spécialiste en construction ou en technologie du bâtiment ; il doit avoir des connaissances techniques suffisantes pour lui permettre de décrire et d'apprécier les biens qu'il doit estimer.

2.2.1.2 Un économiste

La valeur d'échange d'un bien dépend parfois bien plus de l'offre et de la demande – donc du contexte économique – que des qualités techniques du bien.

L'analyse des marchés immobiliers impose la collecte d'un grand nombre de renseignements et leur classement. Mais il ne suffit pas – heureusement pour les experts – de disposer d'un fichier de références immobilières : une réduction à un prix moyen au m² habitable par exemple ne suffit pas pour estimer un bien ; il faut interpréter les données, c'est-à-dire procéder à un raisonnement économique.

En outre, il faut intégrer le contexte économique général (chômage, inflation ou déflation) et régional (incidence par exemple de l'ouverture ou de la fermeture d'une grosse entreprise) pour en apprécier l'incidence sur le fonctionnement des marchés.

2.2.1.3 Un juriste

Les biens ne valent que par les droits qui les accompagnent. La législation des loyers en est un exemple particulièrement clair : plusieurs appartements de même consistance et état, dans un même immeuble, n'auront pas la même valeur selon qu'ils sont libres ou occupés, selon le statut locatif (loi de 1948 ou location « libre »), selon la durée du bail et le niveau du loyer.

L'expert doit disposer de connaissances en droit privé (servitudes, droit des loyers...) et en droit public (droit de l'urbanisme, droit de l'expropriation, droit fiscal...).

2.2.1.4 Un fiscaliste

Les plaintes des professionnels de l'immobilier face à la fiscalité de l'immobilier, et les « avantages » fiscaux successifs et plus ou moins temporaires accordés par le législateur montrent, s'il en était besoin, l'incidence de la fiscalité sur le fonctionnement des marchés immobiliers. Sans avoir besoin d'être un fiscaliste émérite, l'expert doit se tenir informé de la réglementation fiscale et de ses évolutions pour en apprécier l'incidence sur le fonctionnement des marchés.

2.2.2 Comment devenir expert ?

Il n'y a guère de formations spécifiques à l'expertise immobilière, la plupart des experts actuels ayant acquis leur compétence sur le terrain après une bonne formation de base quelque peu diversifiée : droit, économie, école de commerce, formation de géomètre...

On notera cependant que deux écoles offrent un cursus débouchant sur un diplôme reconnu par la profession :

- L'Institut d'études économiques et juridiques appliquées à la Construction et à l'habitation (ICH) dépendant du Conservatoire national des arts et métiers. Le diplôme impose l'obtention de 9 valeurs regroupées en sections, dont une section expertise.
- L'École supérieure des professions immobilières (ESPI) offre également une formation aux métiers de l'immobilier dont l'expertise.

Plus généralement, certaines universités proposent un DESS d'économie ou de droit immobilier constituant d'excellentes formations pour l'exercice des métiers de l'immobilier. Mais le stage sur le terrain, sous le contrôle d'un expert confirmé, est le complément indispensable pour acquérir la pratique qui doit être associée au métier d'expert.

Enfin, on se reportera à la Charte de l'expertise qui précise les exigences de formation et/ou d'expérience pour être reconnu expert. Il doit au minimum :

- soit avoir acquis les connaissances nécessaires par un enseignement spécifique sanctionné par un diplôme de second cycle de l'enseignement supérieur et, au minimum, trois années d'expérience professionnelle auprès d'un expert ou d'une société d'expertise ;
- soit être titulaire d'un diplôme d'enseignement supérieur et avoir reçu un complément de formation immobilière spécifique, sanctionnée par un diplôme, et avoir acquis une expérience professionnelle de deux années minimum ;
- soit avoir acquis une expérience professionnelle au cours de sept années de pratique des disciplines immobilières, dont au moins quatre dans l'activité d'expertise en évaluation immobilière.

L'expert assure, en outre, de manière permanente l'actualisation des connaissances utiles à l'expertise dans les domaines technique, économique, juridique, fiscal et comptable, de façon à maintenir sa compétence et à garantir aux utilisateurs la qualité des travaux pour lesquels il est commis. Il suit une formation permanente au minimum de 20 heures par an.

2.3 Qualités d'un bon expert

2.3.1 La compétence

C'est une évidence qu'un bon expert est avant tout un expert compétent. Après une bonne formation de base, la pratique, qui apporte l'expérience, est indispensable pour acquérir une réelle compétence.

2.3.2 L'intégrité

Sous le terme plus général de *déontologie*, il faut insister sur l'intégrité de l'expert, qui suppose l'indépendance et exclut toute expertise dite de complaisance : l'expert doit refuser, tant dans le cadre amiable que judiciaire, toute mission pour laquelle son indépendance pourrait être suspectée, du fait par exemple de la réalisation de précédentes missions pour un autre mandant ou de conflit d'intérêt de quelque nature qu'il soit. Il doit également refuser une mission dans laquelle son intérêt personnel lui ferait perdre son indépendance.

2.3.3 La conscience professionnelle

Elle implique parfois de longues recherches, démarches, vérifications, qui ne doivent pas être omises bien que pouvant être en opposition avec un emploi du temps chargé ou un souhait de productivité ou de rendement financier.

2.3.4 L'humilité

L'expert doit étudier les observations de ses clients et des autres intervenants. Il doit reconnaître son erreur lorsqu'il en fait une : l'expertise n'est pas une science exacte, et l'erreur est humaine. Il doit savoir se récuser s'il ne s'estime pas compétent pour une mission qui lui est demandée.

2.3.5 Le bon sens

Les méthodes d'expertise ne sont que des outils ou des aides pour rechercher le prix auquel un acquéreur éventuel accepterait de payer un immeuble. L'expert doit savoir se mettre, sans a priori, à la place d'un acquéreur éventuel essayant de choisir avec bon sens entre plusieurs possibilités.

2.4 La déontologie

Le nouveau Code de procédure civile traite, dans le cadre des expertises judiciaires, des causes de récusation de l'expert, et de ses obligations d'ordre déontologique et juridique. On les précisera dans le chapitre 5.

Les obligations de l'expert lors d'expertises amiables sont du même ordre : nécessité de se récuser si son indépendance peut être contestée, obligation d'agir avec probité et impartialité.

Il est par ailleurs soumis au secret professionnel.

La Charte de l'expertise en évaluation immobilière développe ces principes déontologiques.

2.5 Responsabilité de l'expert

2.5.1 Principes généraux

La Charte de l'expertise précise que « vis-à-vis de ses mandants et des tiers, la responsabilité professionnelle de l'expert correspond à son obligation de moyens et non de résultat ».

C'est ce que rappelle un jugement du tribunal de Commerce de Paris du 28 février 2003, non publié (SA AIPAL GIPEC MOBILITÉ/SA d'Études Immobilières et d'Expertises foncières – Foncier Expertise) : *Attendu que... l'expert immobilier est tenu à une obligation de moyens et non de résultats...*

L'expert doit donc utiliser ses compétences professionnelles et effectuer les diligences nécessaires pour mener à bien sa mission. Alors sa responsabilité ne peut pas être engagée du seul fait d'une erreur d'appréciation qui l'aurait conduit à sous-estimer ou surestimer un bien.

Cependant, toute jurisprudence étant susceptible d'évoluer – le rôle récent des experts vers la protection de l'épargne par leurs missions pour les ACAVI et SCPI pouvant en être un facteur – il est bon de se référer aux fondements de la responsabilité qui découlent du Code civil :

- Article 1382 – *Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé, à le réparer.*
- Article 1383 – *Chacun est responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence.*

Sur le fondement du premier article, la responsabilité de l'expert ne saurait être établie qu'à condition que le client puisse rapporter la preuve :

- d'une faute, résultant par exemple d'une évaluation de l'immeuble ou du patrimoine immobilier mal conduite par l'expert ;
- d'un préjudice, qu'il appartiendra au client de chiffrer ou de faire chiffrer par un expert désigné en justice ;
- d'un lien de causalité direct entre la faute commise par l'expert et le préjudice subi par le client.

La première précaution de l'expert sera de bien faire préciser sa mission et de se récuser s'il s'estime non compétent. Ce sera ensuite de travailler avec rigueur, de faire les recherches et investigations nécessaires (par exemple sur la constructibilité ou non d'un terrain...), de vérifier ses calculs et conclusions.

2.5.2 Responsabilité de l'expert judiciaire

Elle peut être mise en jeu du fait du non-respect de la procédure d'expertise. L'expert peut également engager sa responsabilité pénale et civile.

2.5.2.1 Non-respect de la procédure

Le Nouveau code de procédure civile (NCPC) précise les conditions dans lesquelles l'expert judiciaire doit accomplir sa mission :

- il doit l'accomplir personnellement (art. 236 du NCPC) ;
- il doit l'accomplir avec conscience, objectivité et impartialité (art. 237 du NCPC) ;
- il doit respecter les délais impartis (art. 239 du NCPC) ;
- il doit respecter le principe du contradictoire, comme toute la procédure, ce qui a des implications en termes de :
 - formalisme pour la convocation des parties,
 - communication des pièces à toutes les parties,
 - réalisation de l'expertise et des investigations complémentaires,
 - réponse aux « dires ».

Le non-respect de ces obligations peut entraîner la nullité de l'expertise et la condamnation de l'expert à des dommages et intérêts.

Une autre sanction peut être la radiation de la liste des experts établie par les juridictions (Cour d'appel ou Cour de cassation lorsque l'expert est inscrit sur la liste nationale).

2.5.2.2 Responsabilité pénale

Elle peut être recherchée pour :

- non-respect du secret professionnel ;
- corruption (article 434.9 du Nouveau Code pénal), qui réprime le fait, *« pour... un expert... de solliciter ou d'agréer des offres, des promesses, des dons, des présents ou des avantages quelconques pour l'accomplissement ou l'abstention d'un acte de sa fonction ;*
- rétention des pièces produites ;
- faux (fait pour un expert de falsifier, dans ses rapports écrits ou ses exposés oraux, les données ou les résultats de l'expertise).

Des sanctions (amendes et/ou emprisonnement) sont prévues pour chacun de ces faits.

2.5.2.3 Responsabilité civile

L'expert judiciaire, nommé par un magistrat et non lié à l'une des parties par un contrat, ne peut voir sa responsabilité engagée, sur le plan civil, que sur un fondement délictuel et non contractuel.

Le principe découle de l'article 1382 du Code civil : *Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrêté, à le réparer.*

La mise en œuvre de cette responsabilité exige :

- une faute,
- un dommage,
- un lien de causalité entre la faute et le dommage.

Même s'il existe peu de contentieux, il a été jugé, s'agissant d'un expert judiciairement désigné, que sa responsabilité pouvait être engagée conformément au droit commun de la responsabilité civile même si le juge a suivi l'avis de l'expert dans l'ignorance de l'erreur dont son rapport, qui a influé sur la décision, était entaché (Cass. Civ. 2 – 8 octobre 1986).

La faute n'a pas besoin d'être intentionnelle ou lourde pour engager la responsabilité civile de l'expert judiciaire. Ainsi, il a pu être reproché à un expert :

- d'accepter une mission qui dépasse sa compétence,
- d'omettre de solliciter l'avis d'un spécialiste pour des sujets sur lesquels il n'est pas compétent,
- de ne s'être livré qu'à un examen superficiel des documents qui lui avaient été soumis,
- de négliger de se procurer un certificat d'urbanisme fixant les conditions de constructibilité d'un terrain.

La responsabilité de l'expert, si elle est établie, entraîne alors le paiement de dommages et intérêts. Ce n'est actuellement, heureusement, qu'exceptionnellement le cas.

2.5.3 Responsabilité de l'expert amiable

Lorsque l'expert est missionné par une ou plusieurs parties, les obligations qui pèsent sur lui sont de nature contractuelle. Ce sont celles de tout mandataire : diligence, loyauté, information et conseil.

Agissant comme mandataire, l'expert immobilier n'est pas tenu à une obligation de résultat mais de moyen : il doit mettre en œuvre tous les moyens dont il dispose en tant qu'expert consciencieux et compétent pour accomplir sa mission.

Comme il y a peu de jurisprudence pour apprécier la mise en œuvre de ces moyens par l'expert immobilier, il est prudent de se référer aux recommandations ou directives de la profession et des autorités de contrôle ou de tutelle :

- La Charte de l'expertise ou Estimation immobilière recommande des méthodes d'estimation, fait état de diligences à accomplir (dont l'analyse du marché), indique ce que doit comporter un rapport d'expertise ;
- les normes européennes d'expertise approuvées par TEGOVA vont dans le même sens ;

- le rapport de la COB (Commission des opérations de bourse), devenue Autorité des marchés financiers (AMF) en février 2000, repris en annexe, consacre toute une de ses trois parties à “Déontologie et contrôle” ; le rapport du groupe de travail sur l’expertise immobilière, mis en place la COB (février 2000) précise les méthodes à appliquer, la façon dont l’expert doit déterminer ses bases d’estimation par comparaison, les taux de capitalisation ou de rendement à retenir.

Ceci doit conduire l’expert à prendre au moins deux séries de précautions :

- obtenir du client une mission écrite et précise qui doit être précisée dans le « contrat d’expertise », document que la Charte de l’expertise recommande d’établir ;
- se faire communiquer tous documents nécessaires ou utiles à l’accomplissement de sa mission, ce qui est souvent plus difficile dans les missions amiables que judiciaires.

En outre, et à plus forte raison en cas de carence du client dans la communication des pièces, l’expert devra mentionner dans son rapport des « réserves », conformément aux mentions de la Charte de l’expertise. Il a en effet été jugé que commet une faute l’expert qui aboutit à des conclusions erronées en basant son estimation sur des éléments qui s’avèrent faux et qui auraient dû être vérifiés (surface bien sûr, mais aussi désordres de la construction et on ajoutera maintenant présence de plomb, amiante, termites...).

À cet égard, on notera qu’un arrêt de la Cour d’appel de Paris du 1^{er} avril 1999 a condamné lourdement un expert en estimations immobilières qui faisait valoir qu’il ne l’était pas en techniques du bâtiment, au motif que (...) *l’évaluation d’un immeuble entraîne nécessairement une appréciation de l’état du bâtiment afin de tenir compte, dans ladite évaluation financière, du coût des travaux indispensables...*

Alors, s’il y a faute, préjudice et lien de causalité, comme dans le cas ci-dessus mentionné, l’expert devra supporter des dommages et intérêts fixés par la juridiction saisie.

Insistons encore sur le fait que le préjudice n’est pas obligatoirement égal à la différence entre l’estimation et la valeur vénale du bien. Le préjudice consiste en une atteinte au patrimoine du client. Ce peut être, à titre d’exemples, la perte subie par une vente à prix inférieur à la valeur vénale ou le gain manqué en achetant un bien au-dessus de sa valeur normale.

2.5.4 Assurances de l’expert

Il résulte de ce qui précède que tout expert doit faire garantir sa responsabilité auprès d’un assureur, d’autant plus que sa responsabilité civile d’exploitation est actuellement fixée à 10 ans. Il s’agit de garantir sa responsabilité civile exploitation et sa responsabilité civile professionnelle.

La Charte de l’expertise impose d’ailleurs aux experts de faire garantir leur responsabilité civile professionnelle.

La garantie s'exerce normalement au-dessus d'une franchise qui représente la part du dommage qui restera à la charge de l'expert. Il est aussi prévu un plafond de couverture auquel l'expert doit être attentif, à calibrer en fonction de ses activités.

L'expert doit vérifier, le cas échéant, que les garanties concernent tant les missions d'expertise amiable que judiciaire.

On n'oubliera pas une garantie défense de l'assuré car tout expert peut être mis en cause et avoir à se défendre, avec les frais que cela entraîne, même sans avoir commis de faute.

2.5.5 Précautions générales à prendre

Les responsabilités pesant sur les experts sont lourdes. Même s'il n'y a eu, jusqu'à maintenant, que peu de condamnations – la jurisprudence est peu abondante et n'a guère évolué ces dernières années – il faut tenir compte de l'évolution des mentalités qui, elle, a conduit à une augmentation régulière du nombre d'assignations concernant les experts. Dans un monde où l'on veut toujours trouver un responsable solvable, les évolutions sont toujours possibles d'autant plus que la majorité des investissements en immobilier d'entreprise est maintenant (2000 à 2006) le fait d'intervenants étrangers ayant une culture juridique différente. À ce titre, une anecdote est significative : une société d'expertise ayant lancé une consultation pour augmenter sa couverture en responsabilité civile professionnelle a reçu l'offre la moins chère d'un assureur mentionnant comme condition particulière (...) à l'exclusion des expertises réalisées pour des clients nord américains.

Les experts doivent en tirer au moins deux conséquences :

- augmenter leur professionnalisme et leur compétence, ce qui passe par une formation continue,
- prendre toujours le temps nécessaire pour procéder aux recherches, investigations, vérifications et réflexions utiles à la réponse à la mission (amiable ou judiciaire), quelles que soient les contraintes de délai, charge de travail et rémunération.



3

GÉNÉRALITÉS SUR L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

Partie
I

Nous évoquerons dans ce chapitre les principaux cas où il peut être fait appel à un expert immobilier ; nous donnerons quelques indications sur la forme que peut prendre le rendu des conclusions de l'expert. Enfin, nous aborderons le problème délicat de la précision d'une expertise.

3.1 Cas où il peut être fait appel à un expert

Laissons de côté l'expertise judiciaire, qui sera abordée ultérieurement.

Dans le domaine amiable, les motifs de recours à l'expertise sont nombreux. Sans vouloir être exhaustif, citons quelques cas fréquemment rencontrés, étant précisé que l'absence d'accord peut aboutir à un procès et à une expertise judiciaire.

- Gestion patrimoniale par des particuliers :
 - . achat, vente, échange d'immeubles,
 - . partage successoral, donation-partage,
 - . sortie de communauté, d'indivision,
 - . attribution préférentielle prévue par la loi (logement principal du conjoint survivant ou divorcé, propriété agricole de l'héritier exploitant).
- Déclarations fiscales :
 - . déclaration de succession,
 - . déclaration pour l'impôt de solidarité sur la fortune.
- Dans l'environnement des baux commerciaux :
 - . fixation du loyer de renouvellement,
 - . fixation de l'indemnité d'éviction.
- Dans la vie sociale d'une entreprise :
 - . fusions, apports, cessions, achats,
 - . établissement des bilans: le chapitre 6 traite des nouvelles normes comptables IFRS,
 - . obligations particulières des sociétés d'assurance et des Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) : elles font l'objet d'une étude plus approfondie dans le chapitre 5.
- Expertise pour prêt :
 - . appréciation des garanties hypothécaires,

- . détermination de la mise à prix, du soutien d'enchères en cas de vente sur saisie,
- . acceptation ou non d'une vente amiable avec perte,
- . détermination des provisions comptables.

3.2 Types d'interventions de l'expert

La Charte de l'expertise (édition de 2006) a clarifié les missions pouvant être confiées aux experts.

Tout d'abord, elle écarte le terme pourtant très utilisé d'« avis de valeur », considérant qu'il consiste en une estimation fournie par un professionnel qui n'agit pas dans le cadre strict de la Charte.

Elle définit ensuite huit grandes catégories de missions ci-après énumérées.

3.2.1 Évaluation immobilière ou expertise immobilière

Le terme d'« expertise » implique la visite des biens à évaluer, quelle que soit la forme du rendu des conclusions ; rendu qui peut être exprimé, selon la Charte, dans trois formats :

► Rapport d'expertise détaillé

Il implique la visite de l'immeuble par un expert, si possible dans son intégralité. Cependant, pour des patrimoines très importants, composés d'ensembles assez homogènes, une visite exhaustive et complète n'est pas toujours possible ; l'expert devra alors déterminer l'échantillon visité en accord avec son client.

Le rapport comprendra la mission, les clauses de non-publication et d'utilisation, la situation géographique, la description du bien, l'appréciation qualitative, l'évaluation, les conclusions et les annexes.

► Rapport d'expertise résumé

Les prestations et diligences effectuées par l'expert sont en principe identiques. Seule la présentation des conclusions change, celles-ci étant exprimées de façon synthétique et plus succincte.

Le rapport d'expertise résumé implique la visite de l'immeuble par un expert, dans les mêmes conditions que ci-dessus.

► Certificat d'expertise

Le certificat d'expertise est une forme de rapport d'expertise résumé généralement appliquée pour des expertises répétitives ou portant sur de nombreux immeubles. Il se caractérise par une présentation synoptique et standardisée de l'expertise immobilière.

3.2.2 Actualisation d'une expertise antérieure

De plus en plus souvent, les immeubles font l'objet d'évaluations successives à intervalles rapprochés. Il est alors procédé à une actualisation d'expertise antérieure également appelée « certification intermédiaire ».

L'actualisation peut se faire avec ou sans nouvelle visite de l'immeuble.

3.2.3 Avis sur dossier ou révision sur dossier

Le terme d'« avis sur dossier » sous-entend que l'immeuble n'a pas été visité.

Les conclusions seront le plus souvent résumées et succinctes.

3.2.4 Contrôle de cohérence d'une expertise

L'expert peut avoir reçu pour mission de donner son avis sur un rapport d'expertise immobilière d'un confrère.

Il peut s'agir d'un *contrôle de cohérence simplifié* ou d'un *contrôle de cohérence approfondi*, ce dernier comprenant un contrôle de la pertinence des valeurs et hypothèses de travail du confrère qui lui ont permis d'aboutir à ses conclusions chiffrées.

3.2.5 Revue ou certification des conclusions d'une expertise initiale d'un tiers

L'expert peut se voir demander deux types distincts d'interventions sur les évaluations :

- une revue des valeurs qui inclut un contrôle de cohérence approfondi et l'énoncé d'une valeur concordante ou non ;
- une certification, ou validation, des valeurs d'un premier expert qui engage le second expert sur les conclusions de la première évaluation ; dans ce cas, la responsabilité du second expert qui certifie repose sur les méthodes et les valorisations mais pas sur les éléments d'information utilisés par le premier expert.

3.2.6 Audit immobilier (en anglais : *due diligence*)

Il s'agit d'une mission de vérification approfondie des données concernant un immeuble, dont l'expertise détaillée est soit le préalable, soit le plus souvent l'aboutissement.

3.2.7 Études diverses

Sous ce vocable sont regroupées des interventions qui ne peuvent pas être assimilées à des expertises même si une évaluation ou une expertise en est le point de départ ou l'aboutissement.

À titre d'exemples et de façon non exhaustive, on peut citer les analyses prospectives, les études de mise en valeur ou d'aménagement, les études de faisabilité d'un projet immobilier.

Dans tous les cas, il est souhaitable, lorsque l'expert ne produit qu'un seul document, de bien distinguer l'expertise proprement dite des études, afin d'éviter toute confusion.

3.2.8 Expertise conjointe avec rapport commun

Les experts sont mandatés conjointement par le client, les interventions de chacun devant être précisées.

Ils signent un rapport commun qui doit faire apparaître, le cas échéant, les éventuelles divergences entre les deux experts.

3.3 Précision d'une expertise

3.3.1 Est-il facile ou difficile d'estimer un immeuble ?

Comme dans toute activité, l'aisance vient avec la pratique. Il en résulte qu'au-delà de l'expérience professionnelle acquise par chaque expert, l'estimation des types de biens fréquemment rencontrés est relativement facile : appartements, maisons, voire immeubles de rapport, bureaux, hôtels... pour celui qui est souvent missionné pour de tels biens.

À l'opposé, il existe des biens complexes, hétérogènes, pour lesquels un expert non spécialisé est rarement missionné tels que châteaux, usines, silos agricoles... : l'expertise est d'autant plus délicate que le marché peut être étroit et nécessiter une enquête spécifique approfondie. Au demeurant, n'est-ce pas l'un des intérêts du métier de se trouver régulièrement confronté à des cas nouveaux, d'apprendre toute sa vie ?

En fait, l'expertise qui était au XIX^e siècle surtout une affaire de technicien est devenue progressivement de plus en plus complexe du fait du développement de la réglementation (locations, urbanisme, fiscalité...), de la rapidité dans l'évolution des techniques (provoquant l'obsolescence des immeubles) et, d'une façon générale, de l'environnement économique changeant.

3.3.2 L'expertise n'est pas une science exacte

La conséquence en est que, sauf raisons particulières (expropriations, certaines missions judiciaires...), les résultats d'un calcul s'arrondissent. Quel intérêt y a-t-il en effet à annoncer pour un appartement une estimation de 187 425 €, résultat de l'application d'une valeur unitaire de 1 225 €/m² habitable à une

surface de 153 m², si l'on sait que l'on peut estimer un tel logement avec, au mieux, une précision de 5 % en plus ou en moins ?

En fait, l'expert conclut à une estimation qui se trouve sensiblement au centre d'une fourchette à l'intérieur de laquelle il pense, compte tenu de ses connaissances du marché, que le bien pourrait se vendre. Mais, dans un partage en particulier, il n'annoncera jamais une fourchette de valeur, ce qui aurait pour effet le plus probable d'entraîner la zizanie entre des héritiers qu'il doit justement aider en proposant un partage équitable.

Même s'il est tabou dans le monde des experts de parler de précision ou d'imprécision d'une expertise, et même si les chiffres qui vont suivre peuvent perturber certains clients, donnons avec modestie quelques indications :

- pour les biens courants, relevant d'un large marché,
 - . rester constamment dans une fourchette de + 5 % à - 5 % de la valeur vénale est un objectif très ambitieux,
 - . aucun expert ne peut prétendre s'être toujours situé dans un écart de + 10 % à - 10 % ;
- pour les biens relevant d'un marché étroit, tant du fait de leur nature (châteaux, usines...) que de leur situation, il y a des cas où un écart de 30 % voire plus ne signifie pas une erreur de l'expert.

Cela doit être rapproché :

- du fonctionnement *imparfait*, au sens économique du terme, du marché immobilier d'autant que le prix constaté d'une transaction ne constitue pas nécessairement l'exact reflet de la valeur,
- et de l'étendue de la responsabilité de l'expert, étudiée par ailleurs, qui est une responsabilité de moyens et non de résultat.



4

L'EXPERT

Partie
1

FACE AU CONTRÔLE DE LA VALEUR PAR L'ADMINISTRATION FISCALE

L'État, par l'intermédiaire de son administration fiscale, s'accorde le privilège de taxer les transferts de droits immobiliers à proportion de la valeur de ces droits. Par assimilation aux droits d'enregistrement, l'impôt de solidarité sur la fortune a retenu un élément d'assiette identique en considérant fictivement un transfert de propriété annuel donnant lieu à contribution pour le détenteur du bien.

Le contentieux fiscal relatif à la valeur des biens relève de l'ordre judiciaire, soit en dernier ressort de la Cour de Cassation, garante du droit de propriété.

4.1 La notion de valeur en matière fiscale

Le principe est énoncé par l'article 666 du CGI : *les droits proportionnels ou progressifs d'enregistrement et la taxe proportionnelle de publicité foncière sont assis sur les valeurs.*

Ces valeurs sont celles figurant dans les actes enregistrés, dans les déclarations estimatives exigées par la loi, sous réserve du contrôle de l'administration.

À cet égard, l'article L. 17 du Livre des procédures fiscales (LPF) autorise l'administration fiscale à rectifier le prix ou l'évaluation d'un bien ayant servi de base à la perception d'une imposition lorsque ce prix ou cette évaluation paraît inférieur à la valeur vénale réelle des biens transmis ou désignés dans les actes ou déclarations.

Il n'existe pas, en matière fiscale, de définition légale de la valeur vénale, mais la doctrine et la jurisprudence ont précisé cette notion. Ainsi, à l'occasion de litiges opposant l'administration aux contribuables, la Cour de Cassation a été amenée à juger que *la valeur vénale réelle est constituée par le prix qui pourrait être obtenu du bien par le jeu de l'offre et de la demande dans un marché réel, compte tenu de l'état dans lequel il se trouve avant la mutation et compte tenu des clauses de l'acte de vente.* (Cass. Com. 23 octobre 1984).

L'assiette de la taxation est constituée non seulement du prix principal, mais encore des charges augmentatives du prix, des réserves et de toutes indemnités stipulées au profit de l'acquéreur. On notera sur ce point, suite à un arrêt de la Cour de Cassation du 12 décembre 1995, que l'administration fiscale a admis (BOI 7D-2-97) que la commission versée à un intermédiaire contractuellement supportée par l'acquéreur ne constitue plus une charge augmentative.

Pour apprécier la valeur vénale, la jurisprudence prend en compte l'état de fait de l'immeuble lors de la mutation :

- consistance et état,
- situation juridique : conditions d'occupation, servitudes,
- nature des droits : pleine propriété, copropriété, démembrement de propriété, droits indivis.

Elle exclut donc toute valeur de convenance, en particulier celle résultant de la finalité juridique de l'évaluation dont le cas le plus fréquent est le respect de l'égalité entre copartageants : cas de l'exclusion des conditions d'occupation d'un cohéritier attributaire, cas de l'exclusion de l'occupation d'un immeuble commun par l'un des époux dans le calcul du compte de liquidation. Deux mesures viennent tempérer cette position : l'abattement de 20 % maximum pour occupation de la résidence principale au titre de l'ISF et des droits de succession, par le conjoint survivant ou par un ou plusieurs enfants mineurs ou majeurs protégés du défunt ou de son conjoint.

4.2 La méthode d'approche

La méthode retenue est donc la recherche de la valeur de marché résultant du jeu de l'offre et de la demande. Celle-ci ne peut être établie que par comparaison avec des mutations similaires réelles. Ces dernières doivent être nécessairement antérieures au fait générateur de l'impôt en cause, l'évaluation étant fixée à la date de la mutation et non au jour de l'acte.

L'évaluation est traditionnellement étayée par plusieurs termes de comparaison apportés par l'administration mais la jurisprudence admet, s'il est pertinent, un élément de comparaison unique.

La jurisprudence apporte un tempérament à la règle lorsqu'il n'existe pas de biens similaires ou que le marché de l'espèce n'existe pas : biens spécifiques, titres sociaux non cotés en Bourse. Toute autre méthode susceptible de conduire au résultat recherché peut être employée en excluant toutefois la recherche d'une valeur théorique non conforme à la loi. De ce point de vue, à titre de recoupement, peut être utilisée l'évaluation par actualisation d'un prix ou d'une valeur par un coefficient de réajustement tenant compte de l'évolution du marché.

L'article 761 alinéa 2 du CGI précise qu'en matière de mutations à titre gratuit, la valeur minimale à retenir ne peut être inférieure au prix d'adjudication survenu antérieurement dans les deux ans, en y ajoutant les charges en capital et sous réserve d'absence d'éléments susceptibles de modifier la valeur.

4.3 La procédure d'imposition : le redressement

L'article L. 17 du Livre des procédures fiscales permet à l'administration de procéder au redressement de la valeur de façon contradictoire selon les modalités de l'article L. 55.

4.3.1 Le déroulement de la procédure

L'administration qui entend effectuer un redressement le notifie préalablement au contribuable qui dispose d'un délai de 30 jours pour faire parvenir sa réponse.

La notification de redressement doit être adressée avant l'expiration du délai de reprise qui se termine à la fin de la troisième année suivant celle au titre de laquelle l'imposition est due ; elle interrompt de ce fait la prescription.

La notification et les éventuelles réponses de l'administration doivent être motivées, la charge de la preuve lui incombant.

La notification de redressement constitue le document de base de la procédure d'imposition car elle fixe les éléments de fait du débat. Aucun autre ne pourra être ultérieurement apporté, ce qui porterait atteinte au principe du débat contradictoire.

En cas de désaccord persistant se manifestant après un échange entre les deux parties, chacune a la faculté de saisir la commission départementale de conciliation.

L'article 1653 A du CGI fixe sa composition :

- un magistrat du siège assurant la présidence,
- le directeur des services fiscaux ou son délégué,
- trois fonctionnaires de la DGI de rang au moins égal à inspecteur divisionnaire,
- un notaire désigné par la chambre départementale, ou son suppléant,
- trois représentants des contribuables désignés par la chambre de commerce et d'industrie, la fédération départementale d'exploitations agricoles, la chambre syndicale des propriétaires.

La commission statue après délibération sur les positions respectives des deux parties après les avoir entendues.

L'avis motivé de la commission est notifié par l'administration au contribuable.

4.3.2 La place de l'expertise dans la procédure

Lorsque le désaccord persiste, une requête en expertise par l'une ou l'autre partie peut être introduite auprès du tribunal de grande instance selon l'article R. 202.3 du Livre des procédures fiscales. Cette expertise est de droit et généralement diligentée par un seul expert.

L'objet de l'expertise est limité aux éléments contenus dans la réclamation qui elle-même est tributaire de la notification de redressement. Cette limitation demeure d'ailleurs en conformité avec l'article 146 du Nouveau Code de procédure civile qui proscrit l'expertise pour suppléer la carence d'une partie dans l'administration de la preuve. L'expert en conséquence doit limiter sa mission à un avis sur les éléments de comparaison fournis par les parties et à l'appréciation de la pertinence de ceux-ci.

Il constate, le cas échéant, la carence totale ou partielle des parties dans la démonstration de la preuve, sans rechercher par lui-même des termes de

référence non invoqués. Le rôle de l'expert est donc cantonné à un avis technique sur les éléments de comparaison.

À l'issue du dépôt du rapport, le tribunal statue, le juge possédant le pouvoir souverain d'apprécier les données de l'expertise.

La Cour de Cassation en dernier ressort contrôle la conformité de l'application de la loi.

Le contentieux s'éteint par la mise en recouvrement par l'administration. Il est dû, outre le rappel des droits, un intérêt de retard de 0,75 % par mois et une majoration de 40 % si la mauvaise foi du contribuable est établie.

4.4 La dissimulation

Il s'agit dans ce cas d'une fraude consistant à ne pas déclarer le prix exact, réellement payé par l'acquéreur, le prix à l'acte étant inférieur à la réalité.

Les procédés employés consistent soit en un paiement hors la vue du notaire en argent liquide, soit en une contre-lettre entre les parties fixant le prix véritable ou le montant dissimulé.

L'administration dispose d'un délai de 10 ans pour établir la preuve de la dissimulation et réclamer les amendes fiscales prévues : paiement de 50 % de la somme dissimulée, avec intérêts de retard de 0,75 % par mois.

Cette procédure n'exclut pas la poursuite par l'administration d'une insuffisance de prix tant dans l'acte connu que dans la contre-lettre. Dans ce cas, les droits simples et les pénalités sont réclamés solidairement aux parties et également aux tiers qui auraient prêté leur concours à ces manœuvres.



En France, l'activité d'expert en évaluation immobilière n'est guère réglementée. Un texte fondamental a cependant fait évoluer de façon considérable la pratique de l'expertise immobilière, il s'agit de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière, dont la version de 1998 a été largement remaniée par la troisième édition approuvée en juin 2006. Par ailleurs, le rapport COB de février 2000 sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne a défini des règles méthodologiques et déontologiques exigeantes.

Nous présentons ces deux textes avant d'aborder les règles ou obligations à respecter pour certains types d'expertises.

5.1 La Charte de l'expertise en évaluation immobilière

En 1979, un petit groupe d'experts en évaluation immobilière a créé l'Institut Français de l'Expertise Immobilière (IFEI)¹, qui s'est donné divers objectifs parmi lesquels :

- une réflexion sur les problèmes de l'expertise immobilière ;
- une harmonisation des méthodes de travail, de la terminologie et des techniques ;
- la définition de règles déontologiques.

L'IFEI a été à l'origine d'une réflexion commune des associations françaises d'experts les plus représentatives sur les conditions dans lesquelles devait être conduite une mission d'expertise en évaluation immobilière. La Charte, qui est le résultat de ces réflexions, fournit ainsi aux experts un référentiel commun, tant sur le plan terminologique que sur le plan méthodologique, ainsi qu'un cadre déontologique.

Cette démarche apparaît d'autant plus justifiée que la profession d'expert immobilier est, en France, très peu réglementée et sans statut officiel à l'exception de celui des experts judiciaires ainsi que ceux des experts fonciers, agricoles et immobiliers, et des experts forestiers.

1. 26, rue de la Pépinière 75008 PARIS.

Ce travail s'est traduit par la rédaction d'une charte très inspirée des exemples de la RICS (chartered surveyors) et de TEGoVA (voir chapitre 7), qui constitue un support méthodologique et un code d'éthique communs aux douze organismes ou associations signataires.

La troisième édition de la Charte, en date de juin 2006, se substitue à l'édition de 1998, qui a acquis le statut de document de référence pour la profession.

Nous nous limiterons ici à l'évocation du contenu des principaux chapitres regroupés en quatre titres, sachant que de nombreux chapitres de ce livre y font référence.

5.1.1 Conditions générales d'exercice de l'expertise en évaluation immobilière

La Charte (édition de 2006) a renforcé les exigences minimales pour obtenir la qualification d'expert. Trois possibilités s'offrent pour cela :

1) *Avoir acquis les connaissances nécessaires par un enseignement supérieur spécifique sanctionné par un diplôme, exigence de l'édition de 1998, complétée en 2006 par : et trois années d'expérience professionnelle au minimum auprès d'un expert ou d'une société d'expertise.*

2) *Être titulaire d'un diplôme d'enseignement supérieur et avoir reçu un complément de formation spécifique, condition à laquelle l'édition de 2006 ajoute : sanctionnée par un diplôme, et avoir acquis une expérience professionnelle de deux années minimum.*

3) La troisième voie, celle de l'expérience professionnelle, est inchangée : *Avoir acquis une expérience professionnelle au cours de sept années de pratique des disciplines immobilières, dont au moins quatre dans l'activité d'expertise en évaluation immobilière.*

On voit ainsi que l'expérience professionnelle apparaît incontournable pour qui prétend à la qualification d'expert, quel que soit le niveau d'études du postulant : ce n'est pas un hasard car *expert* et *expérience* ont la même racine.

5.1.2 Méthodologie d'évaluation

Ce titre fournit un référentiel commun aux experts sur le plan terminologique et méthodologique. Cela est d'autant plus important qu'ils proviennent, en France, de cultures et d'horizons professionnels différents.

Il y a en outre été ajouté la traduction en anglais d'un certain nombre de termes ou définitions, dans le but de faciliter les échanges avec les clients étrangers, très présents sur les marchés tant de l'habitation (résidences secondaires souvent) que de l'immobilier d'entreprises.

5.1.3 Missions et diligences

Les différentes missions, définies par la Charte, que peut recevoir l'expert ont été mentionnées, dans un souci de logique de présentation, dans le chapitre 3 (voir paragraphe 3.2).

La grande nouveauté du titre 3 de la Charte (édition de 2006) est l'apparition, pour formaliser la mission confiée par le client à l'expert, du *contrat d'expertise* qui se substitue à la *lettre de mission*. Il ne s'agit pas d'un simple changement terminologique mais de la volonté de définir parfaitement les relations contractuelles entre l'expert et le donneur d'ordre.

Au lieu de quelques lignes dans l'édition de 1998, l'édition de 2006 consacre trois pages au contrat d'expertise qui est le document qui définit la nature, l'étendue, les conditions d'exécution et les modalités financières de la mission confiée à l'expert.

Il énumère les différents documents et informations que le donneur d'ordre doit communiquer à l'expert.

Il précise le délai de remise des conclusions de l'expert, soit sous forme d'une date limite, soit sous forme d'une durée décomptée à partir de la réalisation de certaines conditions, notamment l'obtention des éléments d'information requis, la possibilité de visite des biens et le versement d'une provision.

Le titre 3 traite aussi du contenu des rapports d'expertise (voir en particulier chapitre 34 de cet ouvrage).

5.1.4 Principes déontologiques s'appliquant aux experts en évaluation immobilière

La Charte a un but fondamental : définir et faire appliquer dans le monde de l'immobilier des règles d'éthique professionnelle dont, en particulier, des règles de compétence et d'indépendance.

Un point délicat concerne la gestion des *conflits d'intérêt*. Lorsqu'il identifie une telle situation, l'expert apprécie s'il doit proposer ses services au client, ce dernier étant dûment informé.

L'expertise d'un bien évalué pour un précédent client, au cours de la période de douze mois précédant l'émission d'une lettre de proposition, requiert l'accord formel des deux clients.

5.2 Le rapport du groupe de travail sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne

Ce document, publié en février 2000 par la COB, devenue AMF (Autorité des marchés financiers), est parfois appelé « rapport Barthes de Ruyter », du

nom du président du groupe de travail. Compte tenu de son importance, il est repris intégralement dans l'annexe 6 de cet ouvrage ; cela nous permet de n'en faire que des commentaires succincts.

Traitant des biens d'investissement, il recommande aux experts d'utiliser deux méthodes d'estimation, l'une par comparaison, l'autre par le revenu, sachant qu'il définit deux méthodes d'estimation par le revenu : la méthode par capitalisation du revenu net et la méthode par actualisation des flux futurs (communément appelée « méthode des cash-flows »).

Les conditions d'application de chaque méthode sont explicitées de façon précise et concise. Ce livre les respecte rigoureusement.

On notera que, dans le souci des auteurs de protéger le petit épargnant grâce à des expertises aussi précises et justifiées que possible, les recommandations faites aux experts peuvent être considérées comme plus exigeantes que dans la Charte. Ainsi, le rapport COB indique que le rapport détaillé doit comprendre des références de transactions sur le marché de la location et de la vente, assorties d'un commentaire sur la relation entre les transactions citées et le bien évalué.

Sur le même thème, la Charte indique : Il est nécessaire que l'expert effectue une étude de marché des biens comparables qu'il peut résumer sans la détailler. Le contenu de cette étude de marché est plus ou moins détaillé selon la nature de l'intervention. Toutefois, la confidentialité de certaines transactions, la non-efficacité de certains marchés ou encore la forme du rapport, peuvent justifier l'absence dans le corps du rapport de références de transactions.

L'expert intervenant pour l'estimation du patrimoine d'une société relevant du contrôle de l'AMF, société cotée en bourse ou SCPI en particulier, veillera à respecter rigoureusement les recommandations du rapport COB.

5.3 Règles comptables et évaluation des immeubles

L'inventaire prévu par le Code du commerce au moins une fois tous les douze mois doit se faire à la valeur d'inventaire, la définition de celle-ci dans le plan comptable étant : *valeur vénale d'un bien à la date de l'inventaire, c'est-à-dire le prix présumé qu'accepterait d'en donner un acquéreur éventuel de l'entreprise dans l'état et le lieu où se trouve le bien. La valeur vénale doit être appréciée en fonction de la situation de l'entreprise. À l'arrêté des comptes, l'hypothèse retenue sera le plus souvent celle d'une continuité économiquement justifiée de l'exploitation.*

Il en résulte qu'il s'agit :

- de déterminer une valeur dans une optique de continuité de l'entreprise et non de liquidation, cette dernière n'étant éventuellement retenue qu'en cas d'immeubles destinés à être cédés ou en cas de cessation de paiements ;
- de rechercher le prix qu'accepterait de payer l'acquéreur de l'entreprise, et non un acquéreur de l'immeuble en dehors du contexte de continuité de l'activité.

Bien sûr, l'entreprise n'a pas l'exigence jusqu'à maintenant de faire procéder à une expertise de ses immeubles à la clôture de chaque exercice, mais si elle y procède, c'est dans le cadre précisé ci-dessus que l'expert doit intervenir.

Les nouvelles normes comptables IFRS mises en œuvre à partir du 1^{er} janvier 2005 entraîneront pour les entreprises qui y sont soumises des modifications considérables justifiant leur traitement dans un chapitre distinct (voir Chapitre 6, Expertise immobilière et normes comptables IFRS).

5.4 Expertises pour les entreprises d'assurances

Lors de la création des sociétés immobilières dites ACAVI, en 1973, il avait déjà été imposé une obligation d'expertise quinquennale des immeubles appartenant à ces sociétés, et des actualisations annuelles.

Un décret du 5 novembre 1990 modifiant des dispositions du Code des assurances a instauré une obligation d'expertise quinquennale et d'actualisation annuelle pour tous les immeubles et parts ou actions des sociétés immobilières ou foncières non inscrites à la cote d'une Bourse de valeurs d'un État membre de l'OCDE, dans des conditions maintenant précisées par l'article R. 332-20-1 : c'est la valeur de réalisation que doit déterminer l'expert, celui-ci devant être accepté par la Commission de contrôle des assurances devenue maintenant l'autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM).

L'expert sollicité par une entreprise d'assurances se reportera aux directives de l'ACAM et, en particulier, à la dernière « note d'information relative aux modalités d'acceptation d'experts immobiliers en vue de l'inventaire annuel ». La dernière disponible au jour de la rédaction de ce livre, en date du 8 juin 2006, apporte quelques modifications aux pratiques antérieures, en particulier en ce qui concerne les modèles d'engagement de l'expert et de fiche de résumé conclusif.

Elle précise les modalités de choix des experts et d'acceptation par l'ACAM, sachant que l'acceptation de l'expert par l'autorité de contrôle est réputée accordée dans un délai de 30 jours suivant réception du dossier complet comportant la liste des actifs immobiliers, les fiches de présentation et d'engagement de l'expert...

Nous reproduisons dans les modèles de rapport (chapitre 36) le modèle de fiche de résumé conclusif qui doit accompagner une expertise réalisée dans ce cadre.

5.5 Expertise pour les Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)

Le décret d'application de la loi du 31 décembre 1970 modifiée par la loi du 4 janvier 1993 relative aux SCPI a introduit l'obligation pour ces sociétés de faire expertiser les immeubles qui composent leur patrimoine par un expert

indépendant. Celui-ci présente, pour acceptation, sa candidature à l'Autorité des marchés financiers (AMF).

Ce décret précise en effet : *La valeur vénale des immeubles résulte d'une expertise réalisée par un expert immobilier indépendant. Chaque immeuble doit faire l'objet d'une expertise tous les 5 ans. Elle est actualisée par lui chaque année.*

Un arrêté du ministère de l'Économie du 26 avril 1995 relatif aux dispositions comptables applicables aux sociétés civiles de placement immobilier donne, dans son article 3.1, la définition de la valeur vénale que l'expert doit déterminer : *La valeur vénale d'un immeuble locatif pour une SCPI est le prix présumé qu'accepterait d'en donner un investisseur éventuel dans l'état et le lieu où se trouve cet immeuble ; à l'arrêté des comptes, l'immeuble sera normalement considéré comme devant continuer d'être à usage locatif ; cette valeur est déterminée hors droits d'acquisition.*

Pour la mise en œuvre des travaux d'expertise pour les SCPI, il convient de se reporter à la « Recommandation commune COB/CNC relative aux méthodes de mettre en œuvre par les experts chargés d'évaluer les actifs immobiliers des SCPI », publiée dans le bulletin COB d'octobre 1995. Ce document vise à normaliser les travaux des experts. Il comprend trois parties.

La première partie définit le cadre de la mission d'évaluation. Il y est rappelé que la mission de l'expert à l'égard de la SCPI est définie par une convention arrêtée entre les parties et adressée à l'AMF. Ce document précise notamment la liste des pièces devant être transmises à l'expert et les hypothèses de base devant être retenues pour les évaluations. Il s'agit en fait de la recherche de la valeur vénale.

La deuxième et la troisième partie présentent, pour une première expertise et une expertise quinquennale d'abord, puis pour l'actualisation des expertises, les méthodes retenues et les éléments devant obligatoirement figurer dans les rapports d'évaluation.

Ce texte trace également le plan du rapport d'expertise et énumère les éléments devant figurer dans la fiche d'actualisation dont nous fournissons un modèle au chapitre 36 présentant des exemples de rapports d'expertise.

Le rapport d'expertise doit être établi conformément au rapport du groupe de travail sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant appel publiquement à l'épargne, présenté précédemment dans ce chapitre.

L'annexe qui fait suite au rapport de la COB, faisant référence à la charte de l'expertise, détaille ce qui doit comporter un rapport d'expertise dont nous ne rappelons ci-après que les grands titres qui en fournissent le plan :

1. Mission
2. Clauses de non-publication et d'utilisation du rapport dans son intégralité
3. Situation géographique
4. Situation juridique du bien
5. Situation urbanistique et administrative
6. Description du bien

7. Réserves concernant l'environnement et la contamination
8. Situation locative
9. Appréciation qualitative
10. Étude du marché
11. Évaluation
12. Conclusions
13. Annexes

À noter qu'une réforme du marché secondaire des parts des SCPI devenue effective au 1^{er} septembre 2002 a, en apparence, réduit l'importance des expertises immobilières au moins dans la fixation du prix des parts. En effet, le « prix de cession conseillé » a été remplacé aux termes de la loi n° 2001-602 du 9 juillet 2001 et de deux textes d'application de la COB, par le prix d'exécution. Celui-ci s'établit de la même façon qu'un cours de Bourse, en fonction de l'offre et de la demande lors de chaque confrontation organisée par la société de gestion dans des conditions très réglementées.

Cette réforme a rétabli la fluidité du marché des parts qui n'existait guère pendant les phases baissières du cycle immobilier. Dans la pratique, les acquéreurs fixent leurs offres sur la base d'une rentabilité qu'ils attendent, ce qui est d'ailleurs la justification économique de la méthode d'estimation des immeubles par capitalisation du revenu.

5.6 Expertises pour les organismes de placement collectif immobilier (OPCI)

L'ordonnance n° 2005-1278 du 13 octobre 2005 a défini le régime juridique des organismes de placement collectif immobilier et les modalités de transformation des sociétés civiles de placement immobilier en organismes de placement collectif immobilier.

Elle crée un nouveau véhicule de *Pierre-papier*, mis à la disposition des investisseurs, dont le développement devrait être d'autant plus important qu'il devrait se substituer au moins en partie aux SCPI qui pourront se transformer en OPCI, tandis qu'il ne sera plus possible de créer ou procéder à des augmentations de capital de SCPI après le 31 décembre 2009.

La liquidité des parts doit être assurée par un recours fréquent à l'expertise des immeubles selon des modalités qui doivent être précisées par un règlement général de l'AMF (autorité des marchés financiers) à paraître fin 2006 ou début 2007. Le projet modifie de façon considérable les conditions d'intervention de l'expert (en fait, le projet mentionne le terme d'« évaluateur » et non celui d'« expert ») par rapport aux pratiques de l'estimation du patrimoine des SCPI. Nous en traçons ci-après les grandes lignes, envisagées dans un projet de règlement de l'AMF qu'il conviendra de vérifier à la publication de ce texte.

5.6.1 Nomination des évaluateurs

Le patrimoine immobilier de l'OPCI est évalué par deux évaluateurs immobiliers qui agissent de manière indépendante l'un par rapport à l'autre.

Préalablement à leur désignation, la société de gestion de l'OPCI vérifie que chaque évaluateur :

- est une personne physique ou morale exerçant à titre principal une activité d'expertise immobilière ;
- dispose d'une expérience, d'une compétence et d'une organisation adaptées à l'exercice de sa fonction ;
- est indépendant de l'autre évaluateur ainsi que du dépositaire, de la société de gestion.

5.6.2 Contrat d'expertise

La société de gestion établit avec chaque évaluateur une convention précisant :

- l'identité des parties ;
- les modalités de communication des informations ;
- les modalités de calcul de la rémunération, qui doit être indépendante de la valeur des immeubles ;
- les modalités de résiliation ;
- les modalités de renouvellement.

Le mandat a une durée de quatre ans. Il est renouvelable une fois. Si le mandat d'un des évaluateurs est renouvelé, celui de l'autre ne peut pas l'être.

5.6.3 Mission des évaluateurs

Le premier évaluateur établit la valeur d'un actif immobilier.

Le second évaluateur procède à l'examen critique de la valeur ci-dessus déterminée.

La fréquence des interventions est d'au moins quatre fois par an, à trois mois d'intervalle au maximum. Il y a au moins une expertise complète par an, avec visite de l'immeuble.

Il est procédé à une rotation entre les évaluateurs pour un même actif, chaque évaluateur procédant alternativement à l'expertise immobilière complète.

Les évaluateurs ont pour mission de fournir à la société de gestion la valeur de marché des immeubles détenus directement et indirectement, celle-ci n'étant pas, dans sa définition, différente de la valeur vénale.

5.6.4 Méthodes d'évaluation

Il n'y a pas de méthodes spécifiques à l'estimation du patrimoine des OPCI mais, pour déterminer la valeur de marché, les évaluateurs doivent recourir aux meilleures pratiques professionnelles.

Sauf précisions dans le règlement général de l'AMF à venir, ou dans une instruction aussi annoncée, les évaluateurs ne pourront pas, pour des raisons de prudence, ignorer le rapport Barthes de Ruyter (ou rapport COB) de février 2000, repris en annexe 6 de ce livre.

Il y est en particulier recommandé d'appliquer pour chaque immeuble deux méthodes d'estimation :

- une estimation par comparaison ;
- une méthode d'estimation par le revenu, qui peut être soit la capitalisation du revenu net, soit l'actualisation des flux futurs (*cash-flows*).

Rappelons que ce même rapport donne, pour chaque méthode, les grands principes qui doivent guider son application.

Pour procéder aux évaluations, les évaluateurs doivent se faire communiquer toutes les informations nécessaires. Elles sont de nature :

- technique : par exemple le plan de l'ensemble des travaux à effectuer dans les cinq ans, plan que doit établir la société de gestion ;
- financière : coût des travaux réalisés ou à réaliser ;
- locative : l'évaluation intervenant avec une fréquence trimestrielle, il n'est pas concevable que les évaluateurs ne disposent pas du dernier état locatif ; il leur faudra aussi disposer, en particulier, des baux (pour avoir connaissance des conditions particulières), d'un état des résiliations reçues et des nouveaux baux signés.

La fréquence des interventions imposera aux sociétés de gestion et aux experts de mettre au point un système performant d'échange des données.

5.6.5 Rendu des travaux d'évaluation

Pour chaque immeuble et après chaque intervention doit être produit un document comportant :

- une première partie, établie par le premier expert, mentionnant la valeur retenue, l'intégralité des calculs effectués ainsi que tous les éléments ayant servi de base à ces calculs ;
- une seconde partie, établie par le second expert, précisant le contenu du contrôle effectué, les éléments utilisés pour réaliser ce contrôle et la méthodologie employée, ainsi que, dans le cas d'un avis négatif sur la valeur établie, les motifs de cet avis accompagnés de la proposition d'une autre valeur.

Il est en outre demandé à chaque évaluateur de mettre en place une procédure d'alerte relative aux difficultés rencontrées dans l'exécution de sa mission.

En fin d'exercice, les évaluateurs établissent conjointement un rapport de synthèse rendant compte de l'ensemble de leurs interventions au cours de l'exercice. Son contenu doit être précisé par une instruction de l'AMF.

5.6.6 Responsabilité des évaluateurs

Les principes généraux de la responsabilité de l'expert ne sont pas modifiés. On s'y reportera (voir chapitre 2).

La principale novation par rapport aux autres missions des experts, source de responsabilités nouvelles, est l'intervention de deux évaluateurs. Il n'est certes pas inscrit dans les textes de responsabilité solidaire et on notera qu'ils ne réalisent pas les mêmes diligences mais aussi qu'une rotation des immeubles est organisée, et qu'ils signent conjointement le rapport de synthèse.

Le rôle fondamental des experts dans la fixation de la valeur liquidative (même si c'est à la société de gestion de l'arrêter) à laquelle se feront les achats et ventes de parts de l'OPCI, le fait qu'il s'agisse d'un produit destiné au grand public, le caractère cyclique des marchés immobiliers dont il est difficile de percevoir les évolutions sans un certain recul, doivent rendre les évaluateurs bien conscients de leurs responsabilités, donc de la nécessité de travaux d'une qualité irréprochable. Cela se traduira dans la durée nécessaire pour les études, donc dans les honoraires à demander.

On peut penser que les experts devront notifier à leur assureur leurs travaux pour des OPCIs, l'intervention d'un autre évaluateur pouvant être appréciée comme un facteur d'augmentation des risques et, peut-être, de hausse des primes.

5.7 Expertises pour les banques et établissements financiers

De tout temps, les établissements prêteurs ont fait procéder à des expertises immobilières pour apprécier la valeur des biens apportés en garantie hypothécaire à l'occasion de demandes de prêt. D'autres expertises peuvent intervenir au cours de la vie du prêt, par exemple lors d'une demande de dégrèvement hypothécaire ou en cas de contentieux : provisions à prévoir, mise à prix et soutien d'enchères en cas de saisie immobilière, accord pour donner une mainlevée de l'inscription hypothécaire en cas de vente amiable à perte...

Certaines évolutions législatives ou réglementaires récentes doivent cependant retenir l'attention de l'expert immobilier car elles sont susceptibles d'avoir une incidence sur les conditions d'exercice de son métier.

5.7.1 Sociétés de crédit foncier et obligations foncières

La loi du 25 juin 1999 relative à l'épargne et à la sécurité financière a, dans son titre IV, adopté des dispositions relatives à la réforme des sociétés de crédit foncier, devant permettre la création d'un nouveau marché d'obligations foncières qui se confirme être très porteur. Ces obligations doivent assurer le financement de prêts garantis en particulier par une hypothèque de premier rang qui ne peuvent excéder une quotité de la valeur du bien. La loi précise, en ce qui

concerne celui-ci : *Sa valeur est déterminée de manière prudente et exclut tout élément d'ordre spéculatif.*

C'est plus précisément le règlement n° 99-10 modifié par le règlement n° 2002-02 du 15 juillet 2002 du Comité de la réglementation bancaire et financière sur les sociétés de crédit foncier, qui traite de l'évaluation des immeubles. Outre le rappel, dans l'article 1^{er}, des termes de la loi – (...) *une évaluation prudente excluant tout élément d'ordre spéculatif* –, l'article 2 en précise les conditions : *L'évaluation est réalisée sur la base des caractéristiques durables à long terme de l'immeuble, des conditions de marché normales et locales, de l'usage actuel du bien et des autres usages qui pourraient lui être donnés.* Après une telle définition, le règlement qualifie la valeur ainsi obtenue : c'est la *valeur hypothécaire*, qui doit être déterminée par écrit de manière claire et transparente. Cet article 2 ajoute : *elle [la valeur hypothécaire] est au plus égale à la valeur vénale.* C'est une reprise non pas de la directive européenne mais de la loi hypothécaire allemande.

La Charte de l'expertise en donne la définition suivante :

La valeur hypothécaire correspond à une valorisation qui doit être appréciée de façon conservatrice dans le but de céder à terme l'immeuble. Elle repose sur une notion de revenus stabilisés dans le temps.

Elle doit prendre en compte les éléments suivants :

- *les caractéristiques et les éléments techniques tangibles de l'immeuble sur le long terme ;*
- *les conditions normales du marché local ;*
- *les conditions d'utilisation actuelles et les conditions alternatives d'utilisation ;*
- *les éléments de valorisation devant être clairement explicités ;*
- *le taux de rendement retenu doit être admissible par un propriétaire qui en assurerait une gestion en bon père de famille.*

En conséquence, cette valeur ne doit pas prendre en considération les éléments suivants :

- *la personnalité, le savoir-faire, l'expérience du propriétaire actuel de l'immeuble ;*
- *l'usage éventuellement spécifique actuel de l'immeuble ;*
- *les niveaux de prix constatés de façon instantanée.*

La valeur hypothécaire est un dérivé de la valeur de marché.

Elle ne peut en aucun cas lui être supérieure et lui est en général inférieure.

Elle sert de base au refinancement en matière de crédit hypothécaire.

Il faut bien être conscient que la valeur hypothécaire ainsi déterminée n'est pas une notion familière à l'expert français comme elle l'est à l'expert allemand dans le même contexte de sécurisation des prêts hypothécaires. Ce n'est en effet pas la valeur vénale ou valeur de marché qui est habituellement recherchée, la

règle retenue étant que la quotité de financement doit être appréciée non par rapport à la valeur vénale, mais par rapport à la valeur hypothécaire.

Par dérogation à cette règle de la valeur hypothécaire, le règlement prévoit les cas où, en raison d'une présomption de faible risque, le financement peut être calculé non pas sur la valeur hypothécaire mais sur le prix de revient constaté (prix d'acquisition + coût des travaux le cas échéant). Il impose également, selon la nature et le prix d'achat des immeubles, un réexamen de l'évaluation individuellement et une fois par an pour les immeubles à usage autre qu'habitation dont le coût d'achat ou la dernière valeur estimée est supérieur à 350 000 €, individuellement et une fois tous les trois ans pour les immeubles à usage autre qu'habitation dont le coût d'achat est inférieur à 350 000 €, et annuellement selon une évaluation statistique pour les autres immeubles.

Voici donc un nouveau champ d'activité qui s'ouvre aux experts, dont le règlement précise cependant qu'il ne doit pas dépendre de l'unité chargée de l'engagement des prêts.

À noter que les modes d'évaluation des immeubles ainsi que les méthodes de réexamen périodique de leur valeur à l'intérieur d'une société de crédit foncier doivent être validées par le contrôleur spécifique de chaque société de crédit foncier.

5.7.2 Garanties hypothécaires et ratio de solvabilité des établissements de crédit

Les établissements de crédit sont soumis au respect d'un ratio de solvabilité, rapport entre leurs fonds propres et leurs engagements, ces derniers pouvant, dans des conditions strictement encadrées, faire l'objet de pondération. La norme à respecter est de 8 %.

Le projet de réforme du calcul du ratio de solvabilité des banques élaboré par le Comité de Bâle (dit Bâle II) recommande aux établissements prêteurs :

- avant l'octroi des prêts, de :
 - déterminer la probabilité de défaut,
 - calculer le montant prévisionnel de la perte en cas de défaut.

Chaque établissement utilise pour cela sa propre méthodologie devant en particulier aboutir à une évaluation du risque sous forme de notation. Pour son élaboration, on peut penser que le calcul du rapport prêt/valeur de la garantie soit en pratique nécessaire. Il ouvre la voie au recours plus large aux expertises immobilières.

- dans le cadre du suivi des risques, d'imaginer des scénarii de stress qui conduisent à simuler des dégradations du rapport prêt/garantie, avec la même conséquence en termes de besoins d'expertises.

5.7.3 Expertises pour recouvrement de créances

La loi du 23 janvier 1998 renforçant la protection des personnes surendettées autorise l'emprunteur saisi à contester la mise à prix fixée par le créancier poursuivant. Pour justifier le montant fixé, ce dernier a plus souvent tendance à solliciter une expertise qui lui sert également à définir sa politique de soutien des enchères ; il peut ainsi être amené à fournir au tribunal le rapport d'expertise.

Dans ce cadre, on peut recommander à l'expert d'exclure du rapport tout renseignement qu'il aurait éventuellement pu recueillir concernant la solvabilité ou le comportement du débiteur ; par contre, il convient d'étayer dans la mesure du possible le montant de l'estimation par des commentaires ou références sur le marché immobilier ; le rapport doit être clair, bien présenté, lisible même par un non-spécialiste, ce qui conduit par exemple à bannir certaines abréviations. Enfin, si l'expert n'a pas pu visiter intérieurement le bien, ce qui n'est pas rare dans un tel contexte contentieux, l'expert doit le mentionner et formuler toutes les réserves qui s'imposent alors.

5.7.4 Expertises pour fixer le niveau du provisionnement des banques et établissements de crédit

Le règlement n° 97-02 du Comité de la réglementation bancaire et financière impose aux établissements de crédit de se doter d'un système de contrôle interne conforme à ce règlement. On trouve dans l'article 24 un encouragement au recours à l'expertise : (...) *La détermination du niveau approprié de provisionnement tient compte des garanties pour lesquelles les établissements doivent s'assurer des possibilités effectives de mise en œuvre et de l'existence d'une évaluation récente réalisée sur une base prudente.*

Cette base prudente d'évaluation dans un règlement datant de 1997 n'était-elle pas le signe précurseur de l'arrivée ultérieure de la notion de valeur hypothécaire définie dans la directive européenne du 22 juin 1998 puis, de façon un peu différente, dans le règlement 99-10 sur les sociétés de crédit foncier ?

C'est la même approche prudentielle que l'on retrouve dans une lettre en date du 26 février 1998 du secrétaire général de la commission bancaire, adressée au président de l'Association française des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (AFECEI), rappelant la nécessité de provisionner les moins-values latentes sur les actifs immobiliers des établissements de crédit, y compris sur les immeubles dits de patrimoine ou de rapport, à l'exception des immeubles d'exploitation : (...) *Les éventuelles moins-values latentes sont déterminées ligne par ligne, pour chaque bien concerné, par différence entre la valeur nette comptable et la valeur estimée de marché à la date d'arrêté considérée.* Suit la méthode à appliquer pour déterminer cette valeur estimée de marché : *Cette valeur est calculée par capitalisation des loyers dits normatifs, constitués par les loyers constatés ou susceptibles d'être obtenus de manière quasi certaine dans un proche avenir compte tenu de la qualité de chaque immeuble ainsi que de sa localisation.*

La lettre se termine par un commentaire à l'usage des comptables et non plus des experts *pour éviter des mouvements erratiques de la valeur des actifs immobiliers dans les comptes.*

5.8 L'expertise judiciaire

Le statut de l'expert judiciaire est défini dans la loi du 29 juin 1971, modifiée par la loi du 11 février 2004 ayant donné lieu à un décret d'application en date du 23 décembre 2004.

Les nouvelles dispositions visent à renforcer l'examen des conditions d'inscription, en instaurant une période probatoire pour les nouveaux experts et un réexamen quinquennal de la candidature des experts déjà inscrits. L'expert, considéré comme auxiliaire de la justice, nommé à la libre appréciation du magistrat, assure alors une mission à caractère purement technique....

Sur ce plan, l'expertise judiciaire comporte la même démarche qu'en matière amiable, d'appréciation des facteurs de la valeur et d'application raisonnée des méthodes d'estimation. L'expert est nommé afin d'éclairer le magistrat sur un point technique de sa compétence explicité dans la mission confiée, à l'exclusion d'une appréciation sur l'aspect juridique du litige.

L'exécution d'une mission résultant d'une décision du tribunal de grande instance ou d'une cour d'appel relève du Nouveau Code de procédure civile, auquel on se reportera. Nous ne citerons ici que quelques principes :

- l'expert doit accomplir sa mission avec conscience, objectivité et impartialité ;
- il ne peut pas recevoir mission de concilier les parties ; si les parties se concilient, l'expert constate que sa mission est devenue sans objet ; il en fait rapport au juge ;
- il doit respecter le délai imparti ;
- les opérations d'expertise ont obligatoirement un caractère contradictoire. Il en résulte un formalisme à respecter ; en particulier, l'absence de convocation d'une partie à une opération essentielle a pour sanction la nullité de l'expertise ;
- les conclusions de l'expert figurent dans un rapport, dont la loi n'impose pas de forme ou de plan déterminé mais que l'on rédigera de façon claire, précise et complète ; on trouvera un modèle de rapport judiciaire dans le chapitre 34 ;
- le rapport peut être critiqué par les parties, et les juges ne sont jamais astreints à suivre l'opinion des experts lorsque leur conviction s'y oppose ;
- le juge taxe les frais et honoraires de l'expert, sur justification de l'accomplissement de sa mission et fourniture d'un bordereau transmis par l'expert avec son rapport.

Un projet de loi tenant compte des évolutions des professions de conseil, sous l'influence des principes de la Convention européenne des droits de l'Homme, se propose de modifier le statut des experts. Son objet est d'améliorer le recrutement des candidats à l'inscription sur les listes, d'instaurer un contrôle plus strict de leur compétence et d'adapter les mesures disciplinaires au principe de proportionnalité des peines.



6

EXPERTISE IMMOBILIÈRE ET NORMES COMPTABLES IFRS

Partie
1

Dans un but de transparence et de lisibilité des comptes des sociétés européennes, la Commission européenne a adopté en juin 2002 un règlement imposant aux sociétés européennes cotées d'établir leurs comptes consolidés à partir du 1^{er} janvier 2005 selon des normes comptables uniques. C'est très probablement d'une première étape vers une extension de ces normes qui concerneront donc de plus en plus d'entreprises.

Simultanément, une convergence est en marche entre les règles comptables actuelles, applicables aux comptes « sociaux », et dont dépend l'impôt payé par les entreprises, et les règles qui découlent de l'application des nouvelles normes comptables.

Il s'agit des normes IAS (*International Accounting Standards*), appellation à laquelle s'est substituée celle de IFRS (*International Financial Reporting Standards*), édictées par l'IASB (*International Accounting Standards Board*).

6.1 Présentation générale

Ces normes privilégient l'analyse économique des entreprises et plus particulièrement les « justes valeurs » des actifs. Elles sont en cela très différentes des normes comptables françaises basées sur les coûts historiques. Il pourra en résulter une plus grande volatilité des résultats des entreprises, en particulier pour celles détenant d'importants actifs immobiliers dont la valeur est susceptible de varier en fonctions des cycles immobiliers.

Des principes différents entraîneront obligatoirement, dès leur mise en place dans les entreprises, des différences dans les bilans et les comptes de résultats : une grosse société cotée a ainsi pu annoncer en 2005 que le passage aux normes IFRS entraînera pour elle un endettement multiplié par 3,3 mais aussi un bénéfice net en augmentation de 26 %.

Parmi la quarantaine de normes IFRS/IAS, quelques-unes concernent plus directement l'immobilier :

- la norme IFRS/IAS 40 qui traite de l'immobilier de placement ;
- la norme IFRS/IAS 16 qui traite des immobilisations corporelles ;
- la norme IFRS/IAS 17 qui s'applique aux contrats de location ;
- la norme IFRS/IAS 2 qui concerne la comptabilisation des stocks.

Les nouvelles normes comptables conduisent en particulier à un traitement différent pour les immeubles de placement et pour les immeubles d'exploitation.

Pour les immeubles de placement :

- elles préconisent ou privilégient l'évaluation permanente à la juste valeur,
- elles autorisent le maintien des immobilisations au bilan au coût historique en les amortissant non pas globalement mais après distinction de composants.

Pour les immeubles d'exploitation :

- elles privilégient la comptabilisation au coût historique avec amortissement par composants,
- elles permettent des réévaluations à la juste valeur.

Ce sont les dirigeants des entreprises qui sont responsables des choix comptables qui leur sont parfois laissés (par exemple, modèle de la juste valeur ou des coûts pour les immeubles de placement). Leurs services comptables ont à les mettre en œuvre, sous le contrôle des commissaires aux comptes.

Les experts immobiliers seront beaucoup plus que dans le passé sollicités dans le cadre de l'établissement des comptes des sociétés concernées. Ils auront à ce titre de lourdes responsabilités et risquent d'être parfois soumis à des pressions (par exemple, si la variation à la baisse de la juste valeur a été dans l'année supérieure aux revenus encaissés).

Sans entrer dans le détail des mécanismes comptables qui ne le concernent pas directement, l'expert immobilier doit donc être informé du contenu de certaines normes. Nous n'irons pas au-delà des informations minimales qu'il doit connaître mais nous essaierons de définir de façon aussi pratique que possible comment l'expert peut aborder et traiter les missions d'estimations qui peuvent lui être confiées dans ce cadre.

6.2 L'estimation des immeubles de placement : la norme IAS 40

La norme IAS 40 prescrit le traitement comptable des immeubles de placement.

*Un immeuble de placement est un bien immobilier (terrain ou bâtiment – ou partie d'un bâtiment – ou les deux) détenu (par le propriétaire ou par le preneur dans le cadre d'un contrat de location-financement) pour en retirer des loyers ou pour valoriser le capital ou les deux.*¹

Elle ne concerne pas les immeubles occupés par le propriétaire détenus en vue d'être utilisés dans la production ou à des fins administratives (bureaux administratifs de l'entreprise), qui relèvent de la norme IAS 16, ni les biens immobiliers

1. Les textes en italique sont des citations des normes.

détenus en vue de leur vente dans le cadre de l'activité ordinaire, qui constituent des stocks relevant de la norme IAS 2.

6.2.1. Évaluation initiale

Un immeuble de placement doit être évalué initialement à son coût. Les coûts de transaction doivent être inclus dans l'évaluation initiale.

Ceci ne relève pas de l'expert immobilier mais des services comptables de l'entreprise.

6.2.2. Évaluations ultérieures

La norme IAS 40 offre aux entreprises un choix :

Une entreprise doit choisir comme sa méthode comptable :

- soit le modèle de la juste valeur,
- soit le modèle des coûts conformément aux dispositions de l'IAS 16,
- sachant que l'entreprise doit appliquer la méthode choisie à tous ses immeubles de placement.

Dans les deux modèles, l'expert immobilier peut être sollicité.

6.2.2.1. Modèle de la juste valeur

La juste valeur d'un immeuble de placement est habituellement sa valeur de marché. La juste valeur est évaluée comme le prix le plus probable pouvant être raisonnablement obtenu sur le marché à la date de clôture de l'exercice... Elle est le meilleur prix pouvant être raisonnablement obtenu par le vendeur et le prix le plus avantageux pouvant être raisonnablement obtenu par l'acheteur.

Cette notion n'est donc pas différente de celle de la valeur vénale que les experts sont habitués à rechercher. La définition de cette dernière telle qu'elle résulte de la Charte de l'expertise est en effet la suivante :

La valeur vénale correspond au prix auquel un bien ou un droit immobilier pourrait raisonnablement être cédé en cas de vente amiable au moment de l'Expertise, les conditions suivantes étant préalablement réunies :

- la libre volonté de vendeur et de l'acquéreur,
- la disposition d'un délai raisonnable pour la négociation, compte tenu de la nature du bien et de la situation du marché,
- le maintien de la valeur à un niveau sensiblement stable pendant ce délai,
- que le bien ait été proposé à la vente dans les conditions de marché, sans réserves, avec une publicité adéquate,
- l'absence de convenance personnelle.

Comme pour la valeur vénale, la juste valeur exclut en particulier toute valeur de convenance et, à l'opposé, toute valeur de nécessité (nécessité de vente ou de liquidation rapide).

La juste valeur d'un immeuble de placement doit refléter l'état réel du marché et les circonstances existantes à la date de clôture de l'exercice et non ceux à une date passée ou future. En conséquence, l'entreprise qui choisit ce modèle doit faire procéder à une évaluation dont la date de valeur corresponde à la date de clôture de l'exercice. Ceci condamne par avance l'attitude laxiste qui consisterait à procéder à une évaluation une fois tous les trois ans, par exemple.

Les précisions complémentaires données dans la norme IAS 40 valident les méthodes habituelles d'estimation des immeubles locatifs :

- **L'estimation par capitalisation du revenu**, y compris les corrections à apporter quand l'immeuble n'est pas loué au loyer de marché. Il est en effet rappelé que sa valeur est fonction des conditions de location et des évolutions prévisibles du revenu. *La juste valeur de l'immeuble de placement reflète, entre autres choses, le revenu locatif des contrats de location en cours et des hypothèses raisonnables et étayées reflétant la vision qu'a le marché de ce que des parties consentantes et bien informées prendraient comme hypothèse de revenu locatif des contrats de location futurs au vu des conditions actuelles du marché.*

On remarquera cependant que la référence aux contrats en cours combinée aux caractéristiques du statut des baux commerciaux impose de considérer avec attention la date à laquelle un locataire peut se libérer de ses obligations en cas de baisse de la valeur locative de marché en dessous du loyer constaté. La renonciation par le locataire à la faculté de donner congé à l'issue d'une période triennale a donc un effet sur la juste valeur, comme elle l'a sur la valeur vénale.

À l'opposé, si l'immeuble de placement est vacant, il faudra corriger l'estimation par capitalisation de la valeur locative de marché en prenant en compte l'incidence des pertes de loyers prévisibles et, le cas échéant, du coût des travaux à envisager préalablement à la relocation.

- **La méthode d'estimation par comparaison** peut légitimement être utilisée pour rechercher la juste valeur puisque celle-ci se détermine aussi par référence au marché. *La meilleure indication de la juste valeur est normalement fournie par les prix actuels sur un marché actif d'un bien immobilier similaire dans la même localisation, le même état et faisant l'objet de contrats de location ou autres contrats similaires.*

- **La méthode d'estimation par actualisation des cash-flows** est préconisée lorsqu'il n'existe pas de références. *À défaut de prix actuels sur un marché actif..., une entreprise prend en considération des informations émanant de sources diverses, notamment... les projections actualisées des flux de trésorerie sur la base d'estimations fiables des flux de trésorerie futurs s'appuyant sur les termes de contrats de locations et autres contrats existants et (dans la mesure du possible) sur des indications externes telles que les loyers actuels demandés sur le marché pour des biens similaires ayant la même localisation et dans le même état, en appliquant des taux d'actualisation qui reflètent les estimations*

par le marché actuel de l'incertitude quant au montant et à la date des flux de trésorerie.

L'expert utilisera donc, comme il en a l'habitude, ces méthodes classiques d'estimation, étant précisé qu'il paraît délicat de ne pas recourir à au moins une estimation par le revenu sachant que les méthodes par capitalisation du revenu et par actualisation des flux futurs sont toutes les deux des méthodes par le revenu, d'après le rapport du groupe de travail de la COB publié en février 2000 et d'après *International Valuations Standards* (7^e édition publiée en 2005).

Il est précisé que la juste valeur diffère de la valeur d'utilité.

Il existe une présomption qui peut être réfutée selon laquelle une entreprise sera capable de déterminer la juste valeur d'un immeuble de placement de façon fiable et continue. On peut trouver des cas exceptionnels où ce n'est pas possible, par exemple lorsqu'il existe peu de transactions comparables et qu'on ne peut pas faire des projections fiables des flux de trésorerie futurs. Alors, il est demandé à l'entreprise d'évaluer cet immeuble conformément au traitement de référence de l'IAS 16, qui concerne les immobilisations corporelles. Dans la pratique, c'est à une estimation et un amortissement par composants qu'il faut procéder.

Le recours à un expert immobilier n'est pas obligatoire pour déterminer la juste valeur. On peut cependant considérer qu'il est encouragé puisque l'entreprise doit indiquer *dans quelle mesure la juste valeur des immeubles de placement (telle qu'évaluée ou telle qu'indiquée dans les états financiers) repose sur une évaluation par un évaluateur indépendant ayant une qualification professionnelle pertinente et reconnue et ayant une expérience récente quant à la situation géographique et la catégorie de l'immeuble de placement objet de l'évaluation.* S'il n'y a pas eu de telles évaluations, ce fait doit être indiqué.

Les conséquences du choix d'un modèle ou de l'autre sont grandes *puisque un profit ou une perte résultant d'une variation de la juste valeur d'un immeuble de placement doit être inclus dans le résultat net de l'exercice au cours duquel il se produit.* On voit donc bien la volatilité des résultats qui peut en découler lorsqu'on sait que les marchés immobiliers ont toujours été cycliques et que les variations annuelles de valeur ont pu parfois dépasser le revenu locatif. Il pourra donc exister des cas où une société foncière pourrait être en perte si elle choisit le modèle de la juste valeur alors qu'elle aurait été bénéficiaire avec le modèle du coût.

Le choix engage l'avenir puisqu'une entreprise qui a choisi le modèle de la juste valeur ne peut pas revenir au modèle du coût (alors qu'une entreprise qui a choisi le modèle du coût peut l'abandonner pour passer à la juste valeur). Cela signifie que, pour les immeubles de placement, le modèle de la juste valeur est encouragé.

6.2.2.2. Modèle du coût

Après la comptabilisation initiale, une entreprise qui choisit le modèle du coût doit évaluer tous ses immeubles de placement en utilisant le traitement de

référence de IAS 16, Immobilisations corporelles, c'est-à-dire à leur coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

Ce traitement de référence est celui dit par composants, développé dans le paragraphe traitant de la norme IAS 16. On s'y référera tant pour définir les composants que leur durée d'utilité et la définition d'une éventuelle valeur résiduelle.

À noter cependant que, si l'entreprise recourt au modèle du coût, la juste valeur des immeubles de placement doit être fournie dans les annexes comptables. Ce n'est donc pas parce qu'une entreprise aura choisi de recourir au modèle du coût qu'elle sera dispensée de rechercher la valeur de ses immeubles de placement. On peut donc penser que, même dans ce cas, les experts immobiliers seront sollicités.

6.3 L'estimation des immobilisations corporelles : la norme IAS 16

Cette norme s'applique pour la comptabilisation des immobilisations corporelles, y compris les immeubles d'exploitation, par opposition aux immeubles de placement qui relèvent de la norme IAS 40 précédemment étudiée. Elle concerne donc également le gros outillage, les installations techniques, les équipements, etc. Cette remarque n'est pas sans intérêt car on constate que certaines solutions aujourd'hui envisagées pour les immeubles d'exploitation ont, à l'origine, répondu aux problématiques d'autres classes d'actifs (par exemple, la notion de valeur résiduelle).

Les immeubles d'exploitation sont soit des usines et autres locaux d'activité utilisés pour la production, soit des locaux plus banalisés tels que les bureaux administratifs de l'entreprise, occupés par elle-même.

La méthode de comptabilisation privilégiée est celle du coût historique mais avec l'obligation d'amortir les constructions non plus sur la base d'un taux unique mais en distinguant des « composants » relevant de taux différents correspondant à des durées d'utilité différentes.

6.3.1. Évaluation initiale

Une immobilisation corporelle qui remplit les conditions pour être comptabilisée en tant qu'actif doit être initialement évaluée à son coût.

Cependant, dès lors que des éléments d'un actif présentent des durées d'utilité et des rythmes de consommation des avantages attendus différents, ils doivent être reconnus séparément comme des composants distincts. C'est le cas pour les immeubles.

Il ne s'agira donc plus de déterminer une durée d'amortissement globale pour un immeuble, bureau ou une usine par exemple, mais de déterminer plusieurs composants relevant chacun d'un rythme propre d'amortissement.

Une recommandation de l'AFREXIM (Association française des sociétés d'expertise immobilière) trace le cadre de la première comptabilisation des composants :

- *Les entreprises vont donc être amenées à reconsidérer les modalités de comptabilisation des immeubles à la date d'entrée dans le patrimoine (valeur brute comptable) ainsi qu'à l'ouverture du premier exercice assujetti aux nouvelles normes (amortissements cumulés), puisque, dans leur grande majorité, elles n'auront considéré, jusqu'à présent, que deux composants, le terrain et les constructions.*
- *L'avis du 9 juillet 2003 du Comité d'urgence du conseil national de la comptabilité suggère plusieurs méthodes de première comptabilisation des composants, à savoir :*
 - . *La reconstitution du coût historique amorti soit :*
 - *d'après factures ;*
 - *par analogie, « selon la répartition du coût actuel à neuf, en fonction des données techniques » ;*
 - . *La réallocation des valeurs comptables, également par analogie ;*
 - . *« L'évaluation à la juste valeur ». Dans ce dernier cas, il n'y a pas de calcul de composants.*

Chacune des méthodes suggérées pose des problèmes de mise en œuvre.

Les experts immobiliers peuvent donc être sollicités, pour et en liaison avec les services comptables de l'entreprise, déterminer les composants et/ou leur durée d'utilité ainsi que pour répartir le coût actuel à neuf en fonction des composants.

6.3.2. Évaluations postérieures

La norme IAS 16 offre aux entreprises un choix :

Il y a un traitement de référence, qui est donc privilégié.

Après sa comptabilisation initiale en tant qu'actif, une immobilisation corporelle doit être comptabilisée à son coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

Il y a un autre traitement autorisé.

Après sa comptabilisation initiale en tant qu'actif, une immobilisation corporelle doit être comptabilisée à son montant réévalué, à savoir sa juste valeur à la date de la réévaluation, diminué du cumul des amortissements ultérieurs et du cumul des pertes de valeur ultérieures. Les réévaluations doivent être effectuées avec une régularité suffisante pour que la valeur comptable ne diffère pas de façon significative de celle qui aurait été déterminée en utilisant la juste valeur à la date de clôture.

Les experts peuvent être sollicités pour ces deux traitements que nous étudierons successivement :

- dans le premier, pour la décomposition en composants, la durée d'amortissement et la valeur résiduelle à retenir éventuellement,
- dans le second, pour estimer la juste valeur.

Ajoutons que les experts peuvent être d'autant plus sollicités que les entreprises sont encouragées à communiquer la juste valeur de leurs immeubles d'exploitation quand elles sont significativement différentes des valeurs portées dans leurs comptes selon le modèle du coût (rappelons que pour les immeubles de placement, cette information doit obligatoirement figurer dans l'annexe).

6.3.2.1. Le traitement de référence : la comptabilisation des composants à leur coût

Il convient de définir les notions de durée d'utilité d'un actif et de valeur résiduelle. On abordera ensuite le traitement du terrain puis la décomposition des constructions en composants.

► **La durée d'utilité d'un actif**

La durée d'utilité est :

- soit la période pendant laquelle l'entreprise s'attend à utiliser un actif ;
- soit le nombre d'unités de production ou d'unités similaires que l'entreprise s'attend à obtenir de l'actif.

C'est le premier choix qui peut concerner un immeuble.

Le montant amortissable d'une immobilisation corporelle doit être réparti de façon systématique sur sa durée d'utilité. Le mode d'amortissement doit refléter le rythme selon lequel les avantages économiques futurs liés à l'actif seront consommés par l'entreprise.

Au-delà de ces principes, la norme fournit quelques indications à l'expert pour déterminer la durée d'utilité d'un actif :

Les avantages économiques représentatifs d'une immobilisation corporelle sont consommés par l'entreprise principalement à travers l'utilisation de cet actif. Toutefois, d'autres facteurs tels que l'obsolescence technique et l'usure d'un actif alors qu'il reste inutilisé, conduisent souvent à une diminution des avantages économiques auxquels on aurait pu s'attendre à disposer grâce à cet actif.

Il en résulte qu'on ne peut pas se limiter à déterminer la durée d'utilité en fonction de son seul état physique. Il faut intégrer la notion d'obsolescence et les limites juridiques ou similaires sur l'usage de l'actif, telles que les dates d'expiration des contrats de location.

Le comptable et l'expert ne trouvent donc pas dans les normes de réponse précise à un problème tel que celui de définir la durée d'utilité d'un actif. C'est d'ailleurs une des caractéristiques de des normes que de donner des indications

générales ; aux entreprises de les appliquer et les expliquer, pour la transparence des comptes.

Ainsi, la politique de gestion d'une entreprise peut faire intervenir la sortie d'actifs au bout d'un délai précis ou après consommation d'une certaine quantité d'avantages économiques représentatifs de cet actif. En conséquence, la durée d'utilité d'un actif peut être plus courte que sa vie économique.

Si l'on fait abstraction des prévisions de détention propres à une entreprise, on peut considérer que la durée d'utilité correspond à la durée de vie économique d'un actif.

C'est surtout pour les immeubles de placement que les entreprises peuvent avoir des stratégies de détention très variables :

- si la durée prévisionnelle de détention n'est pas définie avec précision, l'immeuble doit être amorti sur sa durée d'utilité qui se confond avec sa durée de vie économique,
- si l'entreprise a défini avec suffisamment de précision une durée de détention inférieure à la durée de vie économique, l'immeuble doit être amorti sur cette durée de détention ; le montant à amortir doit être déterminé en déduisant une valeur résiduelle.

Dans ce second cas, c'est à l'entreprise de déterminer la durée de détention. L'expert pourra par contre être sollicité pour déterminer une valeur résiduelle.

Ajoutons que la norme demande de réexaminer périodiquement la durée d'utilité d'une immobilisation.

► **La valeur résiduelle**

Le montant amortissable est le coût d'un actif, ou de tout autre montant substitué au coût dans les états financiers, diminué de la valeur résiduelle...

La valeur résiduelle d'un actif est le montant, net des coûts de sortie, qu'une entité pourrait obtenir aujourd'hui de la cession de l'actif, en prenant pour hypothèse que l'actif soit dans l'âge et les conditions attendus à la fin de sa durée d'utilisation.

Cette définition fait exclure de l'estimation de la valeur résiduelle tout facteur de variation future attendu tel que l'évolution du marché immobilier, l'inflation.

La valeur résiduelle n'est prise en compte pour la détermination du montant amortissable que si elle est à la fois significative et mesurable.

Cette notion de valeur résiduelle est aisée à appliquer aux immobilisations de production (telles que les machines). Elle semble plus difficile à mettre en œuvre pour les immeubles car il faudrait la chiffrer composant par composant pour définir une base d'amortissement. On peut donc penser qu'elle sera rarement utilisée, ce qui doit conduire à amortir la totalité du coût des composants de l'immeuble.

Rappelons d'ailleurs que la norme IAS 40 qui impose d'évaluer un immeuble de placement selon le modèle de référence de l'IAS 16 (modèle du coût) quand on ne dispose pas des moyens nécessaires pour l'estimer de façon fiable à la juste

valeur précise qu'alors *la valeur résiduelle de l'immeuble de placement doit être supposée égale à zéro.*

► **Un composant particulier : le terrain**

Jusqu'à l'introduction des normes IFRS, les entreprises doivent, pour des raisons comptables, ventiler la valeur des immeubles entre quote-part du terrain, non amortissable, et quote-part des constructions, amortissable.

Ces ventilations étaient parfois réalisées par des experts, éventuellement en concertation avec les commissaires aux comptes, parfois par le notaire lors de la signature d'un acte d'achat, pour des raisons fiscales.

Il est généralement admis que la part du terrain augmente ou diminue plus que proportionnellement aux variations du prix de l'entier immeuble, et qu'elle est d'autant plus faible que l'immeuble vaut peu cher.

Pour des raisons fiscales, la quote-part du terrain a été souvent minorée et la quote-part des constructions majorée pour augmenter les amortissements, donc diminuer le bénéfice imposable. Il semble que les valeurs retenues n'ont pratiquement jamais été remises en cause par l'administration fiscale au cours des dernières années.

La norme IAS 16 confirme que le terrain n'est pas amortissable.

Les terrains et les constructions sont des actifs distincts et sont traités distinctement en comptabilité, même lorsqu'ils sont acquis ensemble. Les terrains ont normalement une durée de vie illimitée et en conséquence ne sont pas amortis.

Par contre, elle introduit un changement radical en ce qui concerne son évaluation car les composants, dont le terrain, doivent être évalués sur une base économique.

Sur ce point, l'AFREXIM a émis l'avis que :

- on valorise la quote-part terrain par comparaison si un marché des terrains existe et qu'on peut avoir connaissance de comparables,
- à défaut, on évalue le terrain en établissant un bilan promoteur, c'est-à-dire par compte à rebours.

Quelle que soit l'option retenue par l'expert, il va de soi qu'il doit s'assurer que les évaluations retenues pour chacun des composants restent raisonnables.

C'est donc d'une démarche plus lourde que précédemment.

► **Décomposition du prix de revient du bâtiment en composants**

Selon l'état de l'immeuble, la nature et le nombre de composants répondant aux conditions nécessaires pour leur comptabilisation distincte peuvent varier. Il ne faut donc pas s'étonner que différentes sociétés, différents experts et même différentes organisations professionnelles puissent produire des grilles ou tableaux de répartition en composants différents. Il faut donc les considérer à titre seulement indicatif, d'autant plus que leur pérennité n'est peut-être pas assurée.

L'AFREXIM (Association française des sociétés d'expertise immobilières) a souhaité exprimer son avis sur les points suivants, à l'attention des mandataires sociaux et entrepreneurs auxquels il revient de prendre les décisions d'arrêté des comptes :

Le nombre des composants doit être déterminé en fonction de l'objectif de conformité à l'image fidèle des rubriques « immobilisations » et « amortissements » dans les états financiers. Dans la plupart des cas, et notamment dans celui des immeubles banalisés, un nombre relativement faible de composants doit permettre de satisfaire aux obligations relatives à l'amortissement et au gros entretien des immobilisations.

À titre indicatif, l'AFREXIM suggère la liste suivante pour les immeubles de bureaux :

- terrain ;
- gros œuvre : ossature et dalle, éléments de structure (fondations, murs porteurs, piliers) ;
- revêtements et étanchéité de toiture ;
- façades ;
- équipements techniques ;
- agencements intérieurs.

Les remplacements ultérieurs de composants (ou plus certainement de « parties de composants ») donneront lieu à un ajustement comptable le jour du remplacement.

L'entreprise peut mettre en place un dispositif plus complet, par exemple en vue de refléter en comptabilité les remplacements ultérieurs de composants avec une plus grande précision)...

Pour le logement social, à la suite d'une étude du CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment), la FNSEM (Fédération nationale des sociétés d'économie mixte) a préconisé le classement suivant :

- Gros œuvre/honoraires/peintures
 - . Durée d'amortissement : 50 ans
 - . Pourcentage du prix de revient : 59 %
- Menuiseries/cloisons/électricité
 - . Durée d'amortissement : 25 ans
 - . Pourcentage du prix de revient : 34 %
- Chauffage/ascenseur/étanchéité/VMC
 - . Durée d'amortissement : 15 ans
 - . Pourcentage du prix de revient : 7 %

La FSIF (Fédération des sociétés immobilières et foncières) a, dans une étude de mai 2004, identifié quatre types d'actifs immobiliers spécifiques : les locaux d'activités, les centres commerciaux, les bureaux et les logements, en préconisant de traiter de manière distincte, dans les deux derniers types, les immeubles dits haussanniens (considérés comme de construction antérieure à 1945) dont la durée d'utilité du gros œuvre est de cent ans à compter de l'étude.

On trouvera dans le tableau ci-après, fourni à titre purement indicatif, ses réflexions en ce qui concerne les durées d'utilisation et quotes-parts du coût de construction.

Approche par les composants : réflexions de la FSIF (mai 2004)

Composants	Locaux d'activités		Centre commerciaux		Logements		Bureaux	
	Durée d'utilisation **	Quote-part **	Durée d'utilisation **	Quote-part *	Durée d'utilisation **	Quote-part *	Durée d'utilisation **	Quote-part **
Terrains et éléments attachés								
Gros œuvre	30	60-90	50	40-50	80	40-50	60	40-60
Façades, étanchéité, couverture et menuiseries extérieures	30	5-10	20	5-15	40	5-20	30	10-25
Gros équipements : - chauffage-climatisation - ascenseurs, monte-charge (etc.) Électricité câblage transmission Communication Plomberie Autres équipements	20	5-15	15	25-35	25	20-30	20	15-30
Agencements dont : - agencements intérieurs et décoration - (cloisons, carrelage)	10	5-15	10	15-25	10	20-25	10	10-20

La FFSA (Fédération française des sociétés d'assurances) a procédé à de telles réflexions. Elle regroupe différemment les types de bâtiments :

- Habitation et bureaux avant 1945
- Habitation et bureaux après 1945
- Entrepôts et locaux d'activité
- Commerces
- IGH (Immeubles à grande hauteur).

Les répartitions des coûts des composants et les durées d'amortissement sont un peu différentes.

6.3.2.2 L'autre traitement autorisé : la juste valeur d'un immeuble d'exploitation

Il convient de souligner l'intérêt, pour de nombreuses entreprises, de réévaluer périodiquement leurs actifs immobiliers d'exploitation à leur juste valeur. Cette réévaluation leur permettra de dégager des plus-values, de renforcer leurs fonds

propres et d'améliorer leurs ratios d'endettement au moment choisi et sans les obliger – contrairement au mécanisme prévu par IAS 40 – à renouveler cette réévaluation tous les ans.

La juste valeur d'un immeuble d'exploitation ne devrait pas être différente de celle précédemment définie pour les immeubles de placement.

La juste valeur des terrains et constructions est en général leur valeur de marché.

C'est le cas pour des immeubles classiques tels que des bureaux administratifs, des boutiques, des locaux d'entreposage banalisés.

Il est précisé que : *Cette valeur est déterminée sur la base d'une estimation effectuée en général par des évaluateurs professionnels qualifiés.*

Ceci ne précise pas quelles méthodes ou hypothèses doit prendre l'expert pour évaluer ces immeubles dont les caractéristiques leur permettraient d'être mis sur le marché :

- doit-il les estimer en les supposant occupés par le propriétaire, en privilégiant la méthode d'estimation par capitalisation de la valeur locative que l'expert devra donc préalablement déterminer ?
- ou doit-il les estimer comme s'ils étaient libres de toute occupation, par comparaison ou par capitalisation du revenu mais en corrigeant le résultat pour tenir compte de l'incidence de la vacance pendant le temps normal pour trouver un locataire, et du coût des éventuels travaux indispensables pour une mise en location ?

En l'absence actuelle de jurisprudence, l'expert souhaitera que sa mission soit précisée par le donneur d'ordre car les résultats peuvent être sensiblement différents.

Pour les immeubles d'exploitation spécifiques, la norme précise :

Lorsqu'il n'y a pas d'indication de la valeur de marché en raison de la nature spécialisée des installations de production et du fait que ces installations sont rarement vendues, sauf dans le cadre d'un transfert de l'activité, elles sont évaluées à leur coût de remplacement net d'amortissement.

Non accessoirement, on remarque que cet extrait de la norme IAS 16 valide la méthode d'estimation par comparaison puisque c'est justement parce que certains types de biens sont rarement vendus qu'il faut les estimer autrement qu'à la juste valeur qui ressortirait de l'analyse de ventes comparables.

On remarque enfin que l'IAS 16 n'impose pas de fréquence pour la réévaluation des immeubles d'exploitation estimés à la juste valeur². Il est en effet seulement précisé :

La fréquence des réévaluations dépend des fluctuations de la juste valeur des immobilisations corporelles ayant été réévaluées. Lorsque la juste valeur d'un

2. Alors que l'IAS 40 impose en pratique une évaluation annuelle pour les immeubles de placement estimés à la juste valeur.

actif réévalué diffère significativement de sa valeur comptable, une nouvelle réévaluation est nécessaire.

On peut en déduire que, dans un marché en forte évolution pour le type d'immeuble considéré, une réévaluation annuelle soit nécessaire alors que la fréquence des réévaluations peut être moindre dans un marché plus stable.

6.4 L'estimation des contrats de location : la norme IAS 17

Une distinction fondamentale est faite entre :

- les locations simples, dans lesquelles c'est le bailleur qui porte le risque immobilier ;
- les locations-financements, dans lesquelles le risque immobilier est porté par le preneur.

6.4.1. Locations simples

Traditionnellement, la plupart des locations d'immeubles relèvent de locations simples. Les plus values et moins values immobilières (ou les avantages et risques) bénéficient ou coûtent au bailleur qui récupère l'immeuble à la fin du bail.

Le locataire fait figurer chaque année dans ses comptes les loyers qu'il doit payer.

Le propriétaire comptabilise l'immeuble conformément aux règles des immeubles d'investissement, c'est-à-dire en appliquant la norme IAS 40.

6.4.2. Locations-financements

Une location-financement est un contrat qui transfère les risques et gains de la propriété d'un immeuble au locataire bien qu'il n'en soit pas le propriétaire juridique.

Ce peut être le cas des opérations d'externalisation lorsque l'ancien propriétaire devient locataire avec un engagement à long terme.

Ceci peut remettre en cause des projets de cessions d'immeubles dans le but de les faire sortir du bilan. Le principe est en effet qu'une opération est déconsolidante si les risques et perspectives de gains sont transférés au nouveau propriétaire bailleur ; s'ils ne le sont pas, l'opération n'est pas déconsolidante.

Qu'un contrat de location soit un contrat de location-financement ou un contrat de location simple dépend de la réalité de la transaction plutôt que de la forme du contrat. Les exemples de situation qui conduiraient normalement à ce qu'un

contrat soit classé en tant que contrat de location-financement³ sont les suivants :

- Le contrat de location transfère la propriété de l'actif au preneur au terme de la durée du contrat de location.
- Le contrat de location donne au preneur l'option d'acheter l'actif à un prix qui devrait être suffisamment inférieur à sa juste valeur à la date à laquelle l'option peut être levée pour que, dès le commencement du contrat de location, on ait la certitude raisonnable que l'option sera levée.
- La durée du contrat de location couvre la majeure partie de la durée de vie économique de l'actif même s'il n'y a pas de transfert de propriété.
- Au commencement du contrat, la valeur actualisée des paiements minimaux s'élève à la quasi totalité de la juste valeur de l'actif loué.
- Les actifs loués sont d'une nature tellement spécifique que seul le preneur peut les utiliser sans leur apporter de modifications majeures.

Dans une opération d'externalisation, le « cédant » locataire qui aura conservé l'essentiel des risques et avantages continuera d'inscrire l'actif immobilier à l'actif de son bilan même s'il appartient juridiquement au « cessionnaire » devenu bailleur. Ce dernier comptabilisera le décaissement correspondant à « l'acquisition » de l'immeuble comme un prêt.

À noter cependant que la quote-part de la valeur d'un immeuble représentative de celle du terrain doit toujours être comptabilisée dans les comptes du propriétaire, au sens juridique, que l'opération soit déconsolidante ou non.

6.4.3. Interventions de l'expert

La comptabilisation des immeubles loués, à la fois pour le bailleur et pour le locataire, dépend de la classification du contrat dans l'une ou l'autre de ces catégories. Elle est loin d'être suffisamment claire pour lever toutes incertitudes mais cette classification est de la responsabilité des services comptables des entreprises, éventuellement avec l'aide de l'expert pour déterminer la juste valeur.

L'expert peut être missionné, dans le cas d'une location-financement, pour déterminer la valeur actualisée des paiements que le locataire s'est engagé à faire, pour déterminer si l'opération est déconsolidante ou non.

6.5 L'estimation des stocks : la norme IAS 2

Les biens immobiliers détenus en vue de leur vente dans le cadre de l'activité ordinaire d'une entreprise, comme c'est le cas d'une activité de marchand de

3. Donc non déconsolidant.

biens, constituent des stocks. Ils doivent être évalués conformément aux règles décrites dans la norme IAS 2.

Les stocks doivent être évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation.

L'expert immobilier n'est normalement pas concerné par la recherche du coût.

Il peut par contre être sollicité pour rechercher la valeur nette de réalisation, que l'entreprise devra retenir dans sa comptabilité si elle est inférieure au coût.

La valeur nette de réalisation se définit comme le prix de vente estimé dans le cours normal de l'activité, diminué des coûts estimés pour l'achèvement et des coûts estimés nécessaires pour réaliser la vente.

Parler de vente renvoie donc à la notion de valeur vénale, familière à l'expert.

Il est précisé dans la norme que les estimations de la valeur nette de réalisation sont fondées sur les éléments probants les plus fiables disponibles à la date à laquelle sont faites les estimations. Elles tiennent donc compte des fluctuations de prix ou de coût directement liées aux événements survenant après la fin de l'exercice dans la mesure où de tels événements confirment les conditions existant à la fin de l'exercice.

Une nouvelle évaluation de la valeur nette de réalisation est effectuée lors de chaque exercice suivant, lorsque celle-ci reste inférieure au coût.

6.6 Récapitulation des missions possibles d'un expert

On a noté que les entreprises sont encouragées à faire appel à des experts compétents et indépendants.

Pour les immeubles d'investissement, la norme IAS 40 ne précise pas la fréquence des évaluations mais, comme elles doivent refléter la valeur des immeubles à la date de clôture des comptes, on peut considérer qu'elles devront être réalisées annuellement.

Pour les immobilisations corporelles, en cas de recours à la juste valeur, la norme IAS 16 n'impose pas une fréquence d'évaluation mais impose seulement que les chiffres retenus dans les comptes ne diffèrent pas sensiblement des valeurs à la date de clôture de l'exercice. On peut donc penser que l'évaluation annuelle n'est pas indispensable dans un marché peu actif mais qu'elle le serait en cas d'évolution rapide des valeurs.

Ceci précisé, et en synthèse de l'étude qui précède, on peut établir une liste indicative des missions que peuvent être appelés à accomplir les experts immobiliers :

- estimations régulières, à la juste valeur, des immeubles d'investissement et des immeubles d'exploitation pour lesquels les dirigeants auront opté pour le modèle de la juste valeur,

- estimations à joindre obligatoirement en annexe des comptes pour les immeubles d'investissement lorsque les dirigeants auront choisi le modèle du coût,
- estimations à joindre en annexe des comptes pour les immeubles d'exploitation lorsque les dirigeants auront choisi le modèle du coût, car ce sont des informations qu'ils sont encouragés à fournir,
- propositions ou validations de décompositions en composants dans le modèle du coût, propositions ou validations de durées d'amortissement des composants,
- détermination éventuelle de la valeur résiduelle des immeubles et de leurs composants à l'issue du délai prévisionnel de détention, étant précisé que des missions de ce type, pour des immeubles, devraient être rares,
- estimation de la valeur du terrain d'un immeuble bâti,
- estimations des immeubles en cas de locations-financement,
- évaluation de la valeur actualisée du total des loyers sur la durée pendant laquelle un locataire est engagé sans possibilité de retrait,
- estimations à la suite de l'achat d'une société car les immeubles devront alors être estimés à la juste valeur,
- estimation des immeubles en stock si la valeur nette de réalisation risque d'être inférieure à leur coût.

Précisons encore que l'expert est missionné par une entreprise ou, éventuellement, ses auditeurs. Il doit réaliser sa mission, qui a essentiellement un caractère technique, de façon très professionnelle mais il n'a, en aucun cas, à se substituer à ses mandants dans leurs choix et leurs responsabilités comptables.



7

L'ORGANISATION DE LA PROFESSION

Partie
1

La profession d'expert immobilier en France regroupe de nombreux professionnels très qualifiés. Elle n'est cependant guère structurée même si la « Charte de l'Expertise » signée par quatorze organisations professionnelles est la traduction d'une dynamique commune de recherche de qualité.

7.1 La protection du titre d'expert

7.1.1 Experts judiciaires

Aux termes de l'article 46 de la loi n° 2004-130 du 4 février 2004 qui ne modifie que partiellement la loi du 29 juin (1971) sur le même thème, relative aux experts judiciaires, les juges peuvent, en matière civile, désigner en qualité d'expert toute personne de leur choix sous les seules restrictions prévues par la loi ou les règlements.

Il est établi chaque année, pour l'information des juges, une liste nationale, dressée par le bureau de la Cour de Cassation, et une liste, dressée par chaque cour d'appel, des experts en matière civile.

C'est le décret du 23 décembre 2004 qui précise les conditions d'inscription. Les demandes d'inscription sur la liste dressée par la cour d'appel sont envoyées avant le 1^{er} mars de chaque année au procureur de la République près le tribunal de grande instance dans le ressort duquel le candidat exerce son activité professionnelle ou possède sa résidence.

L'assemblée générale de la cour d'appel dresse la liste des experts au cours de la première quinzaine du mois de novembre.

La loi du 29 juin 1971 régit l'usage du titre d'expert, ce qui correspond à une protection pour l'expert judiciaire :

Les personnes inscrites sur une des listes instituées par l'article 2 de la présente loi ou par l'article 157 du Code de procédure pénale ne peuvent faire état de leur qualité que sous la dénomination « d'expert agréé par la Cour de Cassation » ou « d'expert près la cour d'appel de ... ».

Suit la référence aux peines encourues en cas d'usage irrégulier du titre d'expert.

7.1.2 Experts fonciers, agricoles et immobiliers et experts forestiers

Les titres d'expert foncier, agricole et immobilier, et d'expert forestier, font également l'objet d'une protection. Ils sont strictement réservés aux personnes mentionnées sur une liste arrêtée annuellement par le ministère de l'Agriculture.

7.1.3 L'expertise immobilière : un métier non réglementé

L'expertise immobilière peut être exercée non seulement par les experts judiciaires et les experts fonciers et agricoles, et forestiers, mais aussi par de nombreux autres intervenants à la seule condition qu'ils ne se prévalent pas des titres ci-avant cités. Dans une société de plus en plus attentive à la protection du consommateur, l'exercice d'une telle profession en dehors de tout cadre législatif et réglementaire a un caractère un peu atypique, surtout si on le compare à la profession très réglementée d'agent immobilier.

Il ne faut donc pas s'étonner que la profession ait formulé dans les années récentes des réflexions ayant débouché sur des propositions de loi tendant à réglementer certaines activités d'expertise mais elles ont été écartées car jugées trop corporatistes.

7.2 L'expert français dans son environnement international

7.2.1 La Fédération hypothécaire européenne

Cette association regroupe la majorité des établissements dispensateurs de crédits hypothécaires dans l'Union européenne puisque les adhérents représentent 75 % des encours.

Elle constitue un interlocuteur reconnu de la Commission européenne pour l'ensemble des sujets traitant de l'activité de prêteur hypothécaire. À ce titre, elle participe aux négociations relevant de ce secteur et publie diverses études comparatives sur les pratiques de chaque pays membre assorties d'indications statistiques.

Fin 1998, elle a publié, en conclusion de travaux menés les années antérieures par un groupe d'experts auprès des principaux établissements européens de crédits hypothécaires, une étude exhaustive sur l'évaluation des immeubles garantis par hypothèque dans l'Union européenne.

Un groupe de travail est chargé de poursuivre les échanges de savoir-faire sur les méthodes d'évaluation, cela afin de mieux sécuriser les opérations transfrontalières qui vont se développer suite à l'introduction de la monnaie unique.

7.2.2 TEGoVA et les normes européennes d'expertise immobilière

TEGOVOFA (Association européenne d'experts en éléments d'actifs) a été créée en 1977, comme un rassemblement d'associations nationales d'experts immobiliers. À la suite de la fusion en 1997 avec une organisation voisine, EUROVAL, la nouvelle association a pris le nom de TEGoVA.

L'un de ses objectifs a été d'établir des normes communes d'expertise immobilière à l'ensemble des associations professionnelles d'experts de l'Union européenne, compatibles avec les normes internationales.

C'est dans cet esprit qu'a été réalisé un ouvrage dit « Guide bleu » des normes européennes d'expertise immobilière en s'inspirant de la démarche qui avait prévalu à la rédaction du « Red Book » (voir ci-après 7.2.3). La cinquième édition en langue anglaise date de 2003. Une traduction en français est disponible depuis 2005.

C'est un important ouvrage traitant des questions de conformité aux normes, de l'expert immobilier, des méthodes d'expertise immobilière, de l'évaluation des biens immobiliers particuliers, des éléments affectant la valeur, de l'expertise immobilière pour des buts spéciaux, des estimations et expertises non basées sur le marché, de la certification d'évaluation, de la législation spécifique à certains pays...

Les normes européennes d'expertise immobilière ne sont pas obligatoires pour les associations membres de TEGoVA mais leur adoption est vivement recommandée, car elles conduisent à de meilleures techniques qui répondent à la législation de l'Union européenne. Leur respect, sécurisant pour les clients, peut l'être également pour l'expert, comme l'a montré une étude sur la responsabilité de l'expert, demandée en 1998 par un expert à un grand cabinet d'avocats : celui-ci, développant la notion d'obligation de moyens, a fait référence tant à la Charte de l'expertise qu'aux normes européennes d'expertise immobilière approuvées par TEGoVA pour conclure que leur respect est de matière à limiter les possibilités de mise en cause de la responsabilité de l'expert.

En outre, TEGoVA a mis en place un groupe de travail sur la « certification » et s'est orientée vers une certification des experts par l'intermédiaire d'organismes nationaux qui bénéficieraient d'un label « approuvé par TEGoVA ».

7.2.3 Les Chartered surveyors

Créée par une charte royale octroyée en 1868 par la reine Victoria, cette institution plus que centenaire comprend en 2005 environ 40 000 membres actifs.

Ce sont des professionnels qui contribuent tous aux diverses fonctions de l'industrie immobilière et remplissent de ce fait les divers métiers de ladite industrie ; les experts « *valuers* » font partie nécessairement de ce grand corps assimilable à un Ordre.

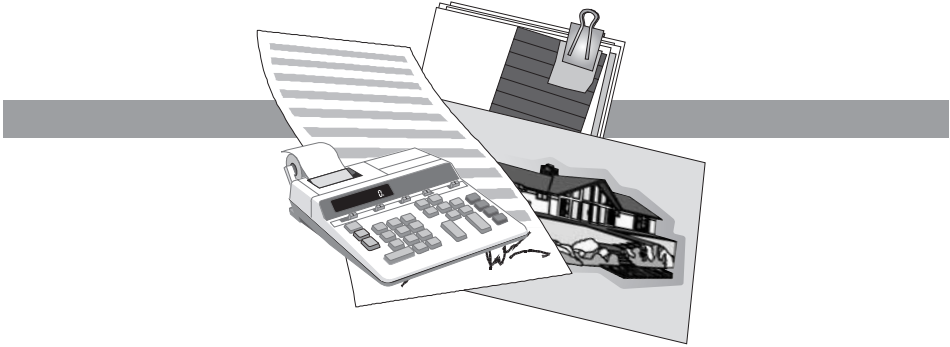
Les exigences principales de la *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS), sous peine d'exclusion ou autres sanctions disciplinaires, se résument ainsi :

- un devoir absolu du respect du « code de déontologie » (*rules of conducts*) qui affirme la prédominance de l'intérêt du client, même face à ceux de la firme,
- une responsabilité financière des jugements et opinions émis qui, corrélativement, entraîne une obligation d'assurance professionnelle. La responsabilité d'un expert peut être mise en cause, non pas pour erreur de jugement, mais pour négligence dans l'accomplissement de sa mission ou la rédaction de son rapport. Les conséquences financières peuvent être très lourdes et, de ce fait, il n'est pas rare de voir des polices d'assurance souscrites par les grandes sociétés d'expertise pour des montants supérieurs à 50 millions de livres (environ 75 millions d'euros) pour chaque expertise menée ;
- enfin, une obligation de formation permanente de 60 heures au minimum par période mobile de 3 ans, avec un minimum de 20 heures par an qui s'explique par l'évolution des marchés, des techniques, des besoins des clients et donneurs d'ordre.

Tant l'ancienneté de la RICS que le respect de la déontologie et la responsabilité financière évoqués ci-dessus ont poussé depuis de très longues années la RICS à développer un corps de doctrine important ainsi que des méthodologies pratiques le tout figurant dans le « Red Book » et d'autre part le « Blue Book ».

À noter qu'il a été créé l'Association française des chartered surveyors (AFRACS devenue aujourd'hui RICS France)¹, sous l'égide de la *Royal Institution of Chartered Surveyors*. Elle regroupe en 2006, 570 membres dont 150 stagiaires, qui sont des professionnels dont la compétence et la rigueur sont reconnues. L'adhésion, donc la reconnaissance de la qualité de Chartered Surveyor, passe par l'obtention d'un diplôme accrédité par la RICS (actuellement en France : diplôme de l'ICH, DESUP d'Immobilier d'Entreprise de Paris 1 Panthéon-Sorbonne, le mastère de Management immobilier de l'ESSEC, le mastère d'Urbanisme de Sciences-Po Paris, l'Institut du Management du Patrimoine et de l'Immobilier de Bordeaux, le DESS Management de l'Immobilier de Paris-Dauphine et le diplôme de Management Urbain, Environnement et Services de l'ESSEC), une période probatoire en entreprise sous l'autorité d'un conseiller se terminant par l'évaluation des compétences professionnelles devant un jury.

1. 26, rue de la Pépinière – 75008 PARIS.



Partie 2
LES FACTEURS
DE LA VALEUR





8

LA SITUATION

Partie
2

La situation de l'immeuble est parfois considérée comme le facteur de la valeur le plus important, au motif qu'un immeuble ne se déplace pas alors qu'un immeuble en mauvais état ou mal loué peut se rénover ou se libérer. Sans vouloir entrer dans un classement par ordre d'importance des facteurs de la valeur, on ne peut que constater la forte incidence de la situation sur la valeur d'un immeuble.

8.1 Le phénomène urbain et la rente foncière

8.1.1 La croissance urbaine

8.1.1.1 Généralités : le phénomène urbain

Le phénomène urbain est historiquement très ancien et a été constaté dans le développement des diverses civilisations selon un processus comparable.

La ville apparaît sous l'effet de la diversification des productions et de l'accroissement des échanges rendus possibles par l'apparition de surplus en provenance tout d'abord de l'agriculture sédentarisée.

Jusqu'à l'orée du XIX^e siècle, la croissance urbaine est demeurée en Europe modérée. L'accélération de l'urbanisation a alors été provoquée par deux facteurs étroitement liés : l'essor de la production industrielle faisant appel à une main-d'œuvre abondante provenant pour grande partie du monde rural, celui-ci étant précisément libéré des travaux traditionnels par l'introduction de nouvelles machines.

Ce mouvement initié en Grande-Bretagne s'est ensuite diffusé en Europe continentale.

La France est restée très longtemps en retard en matière de taux d'urbanisation en raison du poids important de son agriculture et d'une industrialisation plus faible qu'en Grande-Bretagne et qu'en Allemagne.

Ce retard s'est progressivement réduit depuis la dernière guerre grâce au développement de l'activité tertiaire, sélectivement implantée en zone urbaine.

Le poids du tertiaire, qui recouvre l'ensemble des activités de service et du commerce et qui est devenu le principal créateur d'emploi, représente en France plus des deux tiers des emplois et sa part augmente avec la taille de la commune.

Il contribue tant quantitativement que qualitativement (tertiaire supérieur) à la hiérarchisation des agglomérations que les géographes établissent et dont s'inspirent très largement les décideurs économiques dans le choix de leur implantation.

Le développement urbain est la résultante du site, de l'histoire, de la taille et des fonctions principales exercées. Une compétition s'instaure entre ces diverses activités dont la localisation évolue dans le temps, en particulier sous l'effet des moyens de production et de communication. Les dernières décennies par exemple ont connu un profond remodelage des espaces commerciaux liés au développement de l'usage individuel de l'automobile ; les conséquences du télétravail sont à venir quant à l'évolution de l'immobilier d'entreprise.

Pour rester dans un schéma traditionnel souvent rencontré en villes moyennes (50 000 à 150 000 habitants), l'espace urbain se schématise en zones concentriques :

- zone centrale historique souvent dotée de signes architecturaux forts, au tissu urbain dense, à la voirie étroite souvent devenue piétonne avec des commerces à forte valeur ajoutée ;
- zone d'extension hors des limites historiques constituant des faubourgs initiés à la fin du XIX^e siècle, aux caractéristiques relativement homogènes : secteur d'habitation bourgeoise, pavillons plus ordinaires, zones industrielles et d'activités ;
- zones d'extension de la seconde moitié du XX^e siècle souvent édifiées sous formes d'immeubles collectifs ou de grands lotissements avec des centres commerciaux animés par une grande surface ;
- zones d'activités périphériques accueillant les établissements transférés du centre et de nouvelles productions.

8.1.1.2 L'exemple de Paris et de son agglomération

La création et les premiers développements de la ville sont essentiellement dus au site, se caractérisant tout à la fois par une position centrale dans le Bassin parisien, région agricole riche et dégageant très rapidement des surplus, sur un fleuve important en partie navigable, à un carrefour de communication est-ouest et nord-sud.

La croissance urbaine au cours du Moyen Âge suit avec de nombreuses vicissitudes l'extension du royaume, Paris, capitale politique, bénéficiant du rayonnement de la couronne.

La diversification des activités et la croissance démographique entraînent l'extension spatiale de la ville, ce qui se traduit par le recul des enceintes dont la dernière à l'orée du XIX^e siècle est celle des fermiers généraux. La densification va s'accroître tout au cours du XIX^e siècle sous l'effet de l'industrialisation en même temps que l'extension se poursuit par incorporation des communes voisines. La ville compte 500 000 habitants en 1800, près d'un million en 1850, plus de 2 millions en 1900 et 3 millions en 1920.

À partir de cette date, la population de Paris intra-muros ne progresse plus, la croissance de l'agglomération s'effectuant en banlieue, première couronne dans un premier temps favorisée par la desserte par voie ferrée et surtout le métro, qui apparaît en début de siècle.

À partir des années 1950, l'équipement en voitures individuelles repousse la croissance en deuxième couronne qui absorbe depuis 20 ans la majeure partie des nouveaux arrivants dans le cadre d'une politique volontariste (villes nouvelles) accompagnée d'importants travaux d'infrastructure en particulier de desserte (RER, rocades).

La configuration actuelle de l'agglomération peut être schématisée par l'emboîtement d'anneaux concentriques qui se définissent par deux paramètres significatifs :

- la notion de densité d'activité humaine (DAH) qui représente le rapport entre la somme des emplois et de la population, et la surface utilisable du territoire (hors infrastructures et espaces verts) ;
- la distance domicile-travail.

De ce point de vue, quatre zones sont identifiées par les urbanistes :

- La zone centrale, soit un rayon de 5,5 km environ à partir du cœur de Paris, qui englobe Paris intra-muros et les communes limitrophes.

C'est une zone en dépeuplement mais où la DAH reste élevée (500 emplois à l'hectare), l'organisation spatiale y reste fortement influencée par l'histoire avec cependant des évolutions récentes :

- . La rive gauche abrite par tradition l'Université dont il subsiste encore de nombreux établissements, la filiation religieuse ayant quasiment disparu. Le pouvoir politique est fortement représenté (Chambre des députés, Sénat, Hôtel Matignon, ministères) dans un tissu urbain de qualité doté de monuments prestigieux.

L'évolution de sa partie sud-est est en cours (Seine Rive Gauche), en continuité avec l'histoire en abritant la Grande Bibliothèque et une nouvelle implantation universitaire.

- . La rive droite est plutôt vouée aux affaires et aux commerces avec également le siège du pouvoir central ; la tradition industrielle et artisanale subsiste mais régresse au profit du tertiaire.

Cette zone présente un fort déséquilibre est/ouest tant en matière d'activités, où le poids de la Défense et du « Croissant d'Or » (communes des Hauts-de-Seine) accroît fortement le taux de densité d'activités, qu'en matière résidentielle, l'axe vers l'ouest étant sensiblement plus huppé.

- Le premier anneau, entre 5,5 km et 11 km environ, soit au niveau de l'A 86. C'est un espace entièrement urbanisé à la croissance démographique stabilisée depuis 20 ans et dont la densité d'activités a faiblement crû, atteignant environ 170 emplois/ha soit trois fois moins que la zone centrale.

Ce secteur se caractérise par une bonne desserte en transports en commun et abrite des activités souvent complémentaires de la zone centrale : activités, stockage, tertiaire.

- Le deuxième anneau se situe entre 11 et 22 km environ, englobant ce que l'on peut qualifier de proche deuxième couronne, dont l'urbanisation maximale date de l'apparition de la voiture (décennies 1950 et 1960). La croissance démographique est maintenant très faible avec une progression constante mais modérée du taux d'activités qui ne dépasse guère 50/ha. Cette zone est plus hétérogène et nécessite encore des améliorations de desserte surtout transversales.
- Le dernier anneau, au-delà de 22 km jusqu'à 35 km, est représenté par les villes nouvelles et Roissy. Il absorbe la plus grande partie de la croissance démographique depuis le début des années 1970 avec sur la dernière période un ralentissement sensible. Le niveau d'activité est faible bien qu'en croissance (de l'ordre de 10/ha).
Ce secteur est certainement le plus dynamique avec des disparités importantes, et des besoins en infrastructure encore élevés.

8.1.2 La spécificité du marché foncier

Le marché des terrains à bâtir a fait l'objet de nombreuses études qui ont mis en évidence son caractère atypique n'entrant pas dans le schéma classique de l'offre et de la demande. Cela résulte tout d'abord du caractère singulier du terrain lui-même : il s'agit d'un bien non reproductible, sur le plan comptable non amortissable, ce qui traduit sa pérennité et dont le prix est corrélé étroitement à sa valeur d'usage. Le terrain urbanisable constitue un facteur de production en vue de la réalisation d'un produit fini immobilier – logements, bureaux, locaux d'activité – dans lequel il s'intègre et perd son identité.

La compréhension des mécanismes passe tout d'abord par l'analyse du comportement des acteurs.

8.1.2.1 Les intervenants

► Les propriétaires fonciers

Ils détiennent l'offre de terrain souvent transmis par héritage et donc sans référence de prix d'origine. L'attitude traditionnelle est conservatoire, considérant le terrain comme un élément patrimonial à préserver et dont la valeur ne saurait que croître. Le terrain est assimilé à une valeur refuge dont on ne se sépare souvent que contraint par des besoins financiers ou lorsque la valeur d'usage est devenue nettement inférieure au prix de marché.

► Les opérateurs (promoteurs)

Leur attitude est celle d'un entrepreneur pour lequel le terrain constitue la matière première du produit fini qu'ils envisagent de réaliser ; il s'agit donc pour eux d'un bien intermédiaire indispensable à leur activité et qu'il convient de se procurer absolument. La limite à leurs propositions est bien sûr la compatibilité avec le prix de sortie de leur produit fini en intégrant la rémunération de l'ensemble des facteurs de production, afférents ou non à l'acquisition : taxes et participations, coût des VRD, coût des travaux et honoraires, frais divers (gestion, commercialisation, financiers, publicité), incidence fiscale (TVA) et marge.

Ce schéma, comme nous le verrons ci-après, assure une corrélation entre le marché foncier et le marché immobilier.

► La puissance publique

L'intervention de l'État et des collectivités s'est affirmée dès les années cinquante sous l'effet de l'accélération de l'urbanisation et de la pénurie de logements. Progressivement, ils se sont dotés des outils opérationnels d'urbanisme associés aux composantes de la planification urbaine (SDAU – POS remplacés par les schémas de cohérence territoriale et plans locaux d'urbanisme aux termes de la loi SRU).

L'objectif de la politique foncière, dont les résultats certes contrastés sont néanmoins tangibles, demeure l'accroissement de l'offre foncière dans le cadre d'opérations d'aménagement à des niveaux de prix maîtrisés et compatibles avec les objectifs d'organisation de l'espace urbain (logements sociaux, mixité de l'habitat, locaux d'activités, locaux sociaux). Les acteurs publics influencent également l'espace urbain par les travaux d'infrastructure et d'aménagements urbains.

8.1.2.2 La formation des prix et la rente foncière

L'étude théorique des marchés fonciers conduit à souligner un certain nombre de caractéristiques :

- c'est un marché imparfait dans lequel le régime de concurrence est fortement perturbé ;
- il y a un petit nombre d'intervenants tant du côté de l'offre que de la demande ; parfois, en cas d'intervention forte de la puissance publique (droit de préemption), il n'y a qu'un seul acquéreur ;
- on constate une absence de fluidité de l'offre et de la demande compte tenu de la nature du terrain non transférable ;
- la fongibilité est absente en raison de la forte identité de chaque terrain (localisation, configuration, nature, urbanisme, équipement) ;
- la transparence du marché (connaissance des prix) est faible même si l'on constate des progrès récents.

Le dernier aspect particulier concerne le phénomène de rente foncière théorisé dans l'économie politique par Ricardo. Cette rente foncière assimilable à d'autres situations de rente trouve son fondement dans le phénomène de rareté des terrains en situation urbaine centrale : rareté due non seulement à l'espace limité mais aussi aux restrictions apportées par les droits de l'urbanisme (en particulier densité). La valorisation des terrains résulte donc de ce mécanisme en dehors de tout processus de production, contrairement à d'autres types de biens.

Les études menées sur la formation des prix et leur hiérarchisation font apparaître les principaux paramètres suivants.

► La répartition spatiale et la discontinuité sociologique

Les valeurs foncières présentent une graduation du centre vers la périphérie. Tout accroissement démographique et développement de la ville se traduisent par une pression supplémentaire sur la zone centrale où les fonctions les plus

nobles se disputent les meilleurs emplacements, concourant à exacerber le phénomène de rente foncière.

La progression des prix se diffuse ensuite à la périphérie, concourant en bout de chaîne à fabriquer de nouveaux terrains à bâtir.

Ce schéma théorique subit des déformations spatiales liées, tout d'abord à la desserte (*cf. infra*), mais aussi à la différenciation des quartiers en fonction de leur vocation. La structure des prix qui en résulte n'est ni linéaire, ni symétrique et présente de brusques variations liées, en matière de logement, aux comportements sociologiques des résidents qui recherchent, les plus aisés, des localisations correspondant à leur statut social, les moins fortunés se voyant imposer par le jeu du coût des localisations moins recherchées.

Cette ségrégation de l'espace qui se constate également entre les types d'activité (bureaux, commerces, logements) est corrigée par les acteurs publics dans le cadre législatif (loi d'orientation pour la ville) combiné aux actions de terrain (ZAC).

► **Le rôle de la desserte**

La desserte constitue un élément fondamental de la carte foncière avec un impact variable selon le type d'immobilier : les transports en commun, voie ferrée, réseau métropolitain, RER, bus, tramway, forment des axes le long desquels les valeurs s'égrènent en fonction du temps de trajet au centre, modifiant sensiblement la courbe isoprix.

La desserte routière et autoroutière concourt également à modeler les valeurs foncières, en particulier pour l'immobilier d'entreprise.

Sur un plan plus global, l'attractivité d'une agglomération dépend entre autres paramètres de son réseau de communication

- externe : aéroport, gares, routes, autoroutes,
- interne : maillage des transports en commun, des voies routières et autoroutières.

8.1.2.3 L'articulation avec le marché immobilier

Il s'agit là d'un aspect fondamental qui met en évidence le rôle de bien intermédiaire du terrain qui concourt à l'élaboration du produit immobilier fini.

Dans une opération immobilière, le prix de sortie est la résultante de trois grandes entités :

- La charge foncière, qui est le coût de revient du terrain « prêt à construire » et qui se décompose en :
 - . prix du terrain en l'état,
 - . frais et honoraires d'acquisition,
 - . démolitions, évictions, sondages,
 - . taxes et participations,
 - . viabilisation.

On distingue la charge foncière « finie » qui correspond à la définition ci-dessus et la charge foncière brute lorsque l'on n'intègre pas le coût des VRD. On notera que pour un terrain urbain, le coût des VRD est généralement très faible (branchements) et qu'il y a quasi-identité entre charge finie et brute. La charge foncière s'exprime en prix au m² HON (hors œuvre net), voire au m² utile ou en pourcentage du prix final ;

- Le coût de construction et des honoraires, fonctions de la nature et de la catégorie de l'immeuble ;
- Les frais proportionnels au prix de vente représentatifs de la marge brute.

Le raisonnement promoteur en milieu urbain doté d'un POS ou disposant d'un certificat d'urbanisme détaillé avec une constructibilité figée par le COS (coefficient d'occupation des sols) – éventuellement corrigée des contraintes d'urbanisme – consiste en un compte à rebours lui permettant de déterminer le montant de la charge foncière acceptable sur le site en déduisant de son chiffre d'affaires prévisionnel les autres postes du budget, coût de construction, honoraires et frais proportionnels.

À un instant donné du marché, le prix de sortie pour le produit envisagé est figé ; il en est de même des coûts de construction et de viabilisation. L'ensemble des professionnels formulera donc des propositions d'achat raisonnées et, en principe, cohérentes.

En cas de variation du chiffre d'affaires, par exemple de hausse importante de prix (cas de la fin des années 1980), les coûts de construction demeurent quasiment stables. C'est pour l'essentiel la part du foncier qui va croître. Cette croissance relative est, compte tenu des parts respectives initiales de chaque poste, beaucoup plus importante que celle du chiffre d'affaires, justifiant le terme d'*effet de levier* du mécanisme. (Une variation de 20 % du prix de sortie peut induire par exemple sur certains sites un doublement du prix du foncier).

Le mécanisme joue également à la baisse mais ne s'applique alors vraiment qu'aux opérations déjà lancées dont les bilans font apparaître de lourdes pertes. Pour les nouvelles opérations, les propositions des promoteurs réajustées à la baisse se heurtent alors à la résistance des propriétaires qui, sauf cas de force majeure, préfèrent conserver en portefeuille le terrain dans l'espoir d'une reprise. Cette résistance à la baisse est qualifiée d'*effet de cliquet*.

Dans les opérations d'aménagement, la problématique n'est pas la même, s'agissant le plus souvent d'un acteur public doté d'un droit de préemption. L'aménageur, en situation de monopole (et non de concurrence contrairement aux promoteurs du cas précédent), s'approprie les sols dans le cadre de l'usage antérieur sur la base de l'estimation des Domaines. Le coût des fonciers constitue donc pour lui une donnée initiale qu'il intègre avec les autres coûts pour élaborer le prix de sortie. Mais dans son calcul, il dispose de la faculté d'équilibrer le bilan en modifiant les règles d'urbanisme antérieures dans le cadre d'un plan d'aménagement de zone (PAZ) par exemple. Dans ce schéma, le prix du foncier est donc d'une certaine façon déconnecté du prix de sortie.

Pour terminer, nous voulons insister sur le côté spéculatif et volatile du foncier.

En effet, en période de tension et de forte demande qui se focalise sur les marchés les plus centraux, l'offre instantanée représentée par les programmes

neufs est marginale par rapport au stock et la pénurie se traduit par une forte variation à la hausse, seule réponse à un normal ajustement du marché. Cette hausse résulte de la flambée des valeurs foncières sous l'effet d'une demande excédentaire.

8.2 Le site

L'analyse d'un immeuble conduit donc à examiner son environnement en partant du plus général : la ville, ce que nous venons d'évoquer, en passant par le quartier, pour terminer par le voisinage immédiat.

8.2.1 Le quartier

Cette notion doit être prise dans son acceptation courante de partie d'une ville même si elle peut, en particulier à Paris, recouvrir une division administrative.

La superficie concernée est réduite, aisément accessible à pied et circulaire à l'intérieur des voies formant limites.

Anciens ou récents, les quartiers sont connus localement sous un nom pouvant évoquer un site, une voie, un monument et très souvent une paroisse. Si leur localisation au fil des ans est immuable, les quartiers subissent des évolutions et transformations qui affectent leurs identités par modifications des activités, de la desserte et des caractéristiques sociologiques des résidents.

Le quartier, qui n'est pas nécessairement homogène, peut être appréhendé à partir des deux approches suivantes :

8.2.1.1 Les équipements et services collectifs

Cet ensemble recouvre l'éventail des besoins mis à la disposition des résidents dont les exigences tant quantitatives que qualitatives vont croissant. Sans être exhaustif, nous citerons :

- les administrations publiques : mairie, préfecture,
- les services : poste, banques,
- les commerces : alimentaires, d'équipements, de loisirs, grandes surfaces,
- l'équipement : écoles, collèges, lycées, universités, conservatoires, lieux culturels,
- lieux d'agrément : jardins, parcs, patinoire, piscine,
- équipements culturels : médiathèques, cinémas, théâtres.

Un quartier ne dispose que d'une partie de ces éléments, dont les conditions d'accessibilité constituent une caractéristique importante. La desserte, en particulier par transport collectif, permet de pallier l'absence ou l'insuffisance de certains de ces constituants.

8.2.1.2 Les caractéristiques du tissu urbain

Ce point concerne le maillage des voies : axe principal et voies secondaires (importance, largeur, disposition) et le bâti. Ce dernier se décrit selon ses caractéristiques :

- âge dominant des constructions, style architectural,
- nature : résidentiel, activités, bureaux,
- densité,
- éléments structurants : places, monuments,
- évolution et projets d'urbanisme.

8.2.2 Le voisinage

Ce paramètre concerne l'environnement immédiat du bien et, sauf connaissance préalable des lieux, ne peut être apprécié que par une visite sur place, parfois même à des moments différents.

Cet aspect différent selon l'usage peut influencer fortement sur la valeur tant à la hausse qu'à la baisse en fonction des éléments d'agrément ou des facteurs dépréciatifs.

8.2.2.1 Pour l'immobilier résidentiel

Le voisinage constitue parfois un facteur prépondérant de la valeur compte tenu de la sensibilité croissante des acquéreurs à leur environnement. En premier lieu, il faut mentionner le bruit, que les citoyens cherchent à éviter prioritairement : bruit de la circulation automobile (expliquant la désaffection des carrefours et des axes très fréquentés) mais aussi généré par des activités proches (commerces ouverts toute la nuit) sans omettre des zones situées près des aéroports qui font l'objet d'un classement dans les documents d'urbanisme.

Un second aspect concerne la qualité du voisinage et de l'accès : aspect et nature du bâti immédiat et de la voirie, sociologie dominante du voisinage.

8.2.2.2 Pour l'immobilier professionnel

Cet aspect est moins sensible même si sa prise en compte par les chefs d'entreprise tend à s'accroître. La recherche d'un environnement valorisant se traduit par une implantation d'accès aisé, bien desservie, aisément repérable pour la clientèle et à proximité de services bénéficiant au personnel. La notion de « site reconnu » pour telle ou telle activité constitue un indéniable facteur de plus-value et de facilité de réalisation.



9

LES FACTEURS PHYSIQUES DE LA VALEUR

Partie
2

Ce chapitre est consacré à l'examen technique des deux composants de l'immeuble, le terrain et les constructions. Il correspond à une démarche naturelle que les premiers évaluateurs, architectes, ingénieurs, techniciens du bâtiment ont suivi en établissant une étroite corrélation entre le coût de fabrication d'un immeuble, sommation du terrain et des constructions, et sa valeur marchande.

Cette approche, pertinente dans certains cas, se retrouve dans le traitement fiscal et comptable qui distingue dans l'entité finale qu'est l'immeuble, le terrain, bien non amortissable, et les constructions qui s'amortissent avec le temps.

9.1 Le terrain

Il constitue à l'évidence la caractéristique essentielle du bien immobilier même si sa matérialité est parfois occultée, dans le cas de copropriété et de droits en volume ; néanmoins son importance subsiste sous forme de la notion de la charge foncière.

Pour s'en tenir au seul critère physique, les éléments suivants sont pris en considération.

9.1.1 La configuration

Outre la taille qui est à examiner en relation avec le bâti et l'urbanisme, la configuration du terrain est à prendre en compte. Celle-ci se décrit par sa forme dont la régularité est souhaitable, l'importance du linéaire de façade sur voie étant à préciser.

S'agissant de terrains importants à viabiliser, la profondeur par rapport à la voie viabilisée constitue un gradient de la valeur en distinguant les différentes zones : 1^{re} zone desservie par la viabilité souvent comptée jusqu'à 30 m puis des zones successives dont la valeur décroît avec la distance, les parties les plus éloignées de la voie relevant du marché agricole.

Cette approche n'est pertinente que pour des terrains très profonds ; s'agissant d'un tènement unique, sa valeur doit être raisonnée en fonction de ses possibilités globales d'utilisation, et donc d'un prix moyen en l'état résultant d'un calcul à rebours incluant le coût de viabilité, lequel n'est pas indépendant de la forme du terrain (tracé des voies et des réseaux, parcellaire).

Concernant les constructions individuelles, dans un secteur urbanistiquement homogène, la taille des terrains tend à l'uniformisation. En écartant l'hypothèse d'une division, le simple excédent de surface, s'il n'apporte pas un complément de constructibilité aisément réalisable par rapport à l'existant, ne doit pas être pris en compte pour l'intégralité de sa valeur. On constate en effet une élasticité dégressive du prix à la surface pour les constructions individuelles. Pour une zone de maisons individuelles par exemple, le doublement de la surface du terrain se traduit par une baisse de la valeur unitaire moyenne.

9.1.2 Le relief

Le relief est un élément à prendre en considération au regard de deux aspects :

- Le coût de la viabilité et de la mise en place des constructions, qui peut être accru parfois fortement en raison de l'obligation de réalisation d'ouvrages spécifiques : murs de soutènement, fondations spéciales, pompes de relevage. Il s'agit donc d'un facteur dépréciatif dont le coût est parfois délicat à apprécier et nécessite la consultation d'un technicien spécialisé.
- L'agrément ou le désagrément apporté par le relief.

Dans le premier cas, celui-ci permet de bénéficier de vues privilégiées ; dans le second cas, qui n'est pas exclusif du premier, le relief est tel qu'il ne permet pas une utilisation normale du terrain et en conséquence sa surface ne doit être prise en compte qu'après une pondération adaptée.

9.1.3 Le sous-sol

La qualité du sous-sol constitue un paramètre parfois prépondérant de la valeur et doit être prise en compte, le plus souvent par des études nécessitant l'intervention de techniciens spécialisés.

Nous retiendrons, schématiquement, trois caractéristiques essentielles :

9.1.3.1 La nature du sous-sol au regard de sa capacité à accueillir une construction

Cette qualité dépend de la résistance et de la stabilité des constituants et de ce point de vue trois grandes catégories sont répertoriées.

- Les terrains incompressibles et inaffouillables constitués de roches dures qui peuvent supporter des ouvrages lourds mais dont le travail peut être coûteux en raison de leur dureté : (résistance $> 5 \text{ kg/cm}^2$).
- Les terrains incompressibles mais affouillables (résistance : 3 à 5 kg/cm^2) constitués de graviers, sables, limons ou argiles séchés ne nécessitant généralement que des ouvrages de faible ampleur permettant cependant d'assurer une bonne stabilité par une répartition judicieuse des charges.

- Les terrains compressibles (argiles inhibées d'eau, remblais) de faible résistance nécessitant donc des fondations très larges (radiers) répartissant les charges, ou très profonds (puits ou pieux) pour atteindre le « bon sol ». À ces considérations doit être ajouté le régime de circulation de l'eau souterraine : existence de source et niveau de la nappe phréatique.

La réalisation de sous-sol (en particulier de parkings) peut être rendue très onéreuse par l'existence d'une nappe phréatique ou de mouvement d'eau obligeant à des ouvrages complexes (paroi moulée).

Outre la qualité des constituants, il convient de s'enquérir auprès des services compétents des Mines de l'existence de galeries résultant d'exploitation minière.

La présence de tels ouvrages nécessite des prescriptions particulières pour les fondations qui génèrent un surcoût rendant parfois inopportun la réalisation de certaines opérations.

9.1.3.2 Les sols pollués

Les sous-sols des terrains, en particulier dans les zones d'industries anciennes (deux sites Internet répertorient les anciennes activités potentiellement polluantes) peuvent présenter des pollutions de natures diverses :

- métallique : métaux lourds ;
- minérale : chlore, soufre, etc. ;
- organique : hydrocarbures.

Le cadre juridique, lors de la vente, est défini par deux textes fondateurs :

- la loi 75-663 du 15 juillet 1975 relative à l'élimination des déchets et à la récupération des matériaux,
- la loi 76-663 du 19 juillet 1976 et son décret du 21 septembre 1977 relatifs aux installations classées pour la protection de l'environnement (étant précisé que les installations industrielles à haut risque relèvent d'une directive européenne spécifique dite directive Seveso du 24 juin 1982 qui impose des dispositions préventives appropriées, un contrôle des pouvoirs publics, une information de la population).

Le principe est que le coût de la dépollution étayé par un audit environnemental du site s'impute sur la valeur foncière et doit conduire, dans certains cas, à rechercher une utilisation permettant d'optimiser la balance entre la valorisation du foncier et les coûts de dépollution.

9.1.3.3 L'impact des sites pouvant présenter des vestiges archéologiques

L'exécution des travaux affectant le sous-sol soumis à autorisation ou déclaration préalable, sur des terrains de plus de 3 000 m² (à l'exclusion de logements locatifs sociaux, des travaux agricoles ou forestiers et du logement pour soi-même) entraîne la perception d'une redevance de 0,32 €/m² (loi 2003-707 du 1^{er} septembre 2003). L'impact financier, s'il reste malaisé à apprécier en amont d'une opération (dans le cadre d'une évaluation d'un terrain), doit être

signalé avec des réserves à ce titre car il comporte la participation au coût des fouilles et un allongement des délais de déroulement de l'opération.

9.1.3.4 La qualité agronomique

Nous ne la citons que pour mémoire car elle est traitée dans un autre chapitre. Rappelons que la valeur agricole des terres est étroitement liée aux caractéristiques du sous-sol, qui déterminent dans une large mesure sa composition physique (texture et structure) et chimique.

9.1.4 Les éléments d'équipement

La viabilité d'un terrain constitue l'élément clé de sa valorisation et en matière d'expropriation (*cf.* chapitre 16) participe de la définition du terrain à bâtir. Les équipements sont indispensables pour la mise en valeur des terrains et se distinguent par leur degré de finition : viabilité primaire appliquée aux réseaux périphériques, viabilité secondaire desservant les constructions à partir du réseau primaire.

Les équipements comprennent :

- La voirie, constituée d'un réseau principal et de ramifications, permettant l'accès des véhicules et des services publics (ordures ménagères, pompiers). Elle comporte en général une voie bitumée de largeur variable avec cheminement piéton latéral par trottoirs.
- L'alimentation électrique, qui doit satisfaire les besoins des utilisateurs (basse tension pour l'individuel, moyenne tension avec transformateur pour le collectif) et également comporter l'éclairage public réalisé avec la voirie.
- L'alimentation en eau, qui est proportionnée aux besoins avec un réseau principal de conduites maîtresses se ramifiant en conduites d'alimentation. La capacité de distribution peut constituer un facteur limitatif de la mise en valeur du terrain.
- L'assainissement qui assure l'évacuation des eaux : eaux pluviales et eaux vannes dont les réseaux doivent être séparés.
- L'assainissement est assuré par un réseau d'égouts menant à un traitement centralisé (station d'épuration). Le coût de l'assainissement doit faire l'objet d'une étude technique attentive en raison de son impact financier : une opération peut-elle être effectuée à partir du réseau existant, ou y a-t-il nécessité de lourds investissements ? La vérification des équipements en service par la consultation des documents d'urbanisme permet de répondre à ces questions et de déterminer les coûts à prévoir et donc de chiffrer la valeur du terrain en l'état (calcul à rebours du lotisseur).

9.1.5 L'encombrement

Le terrain a pour vocation d'être valorisé par une construction afin de constituer un immeuble qui devient le seul actif identifiable.

Traditionnellement, dans la méthode analytique d'estimation par sol et constructions, parfois encore utilisée par des techniciens du bâtiment, la valeur du terrain fait l'objet d'un abattement pour encombrement. Cet abattement se justifie par une utilisation inadéquate du terrain au regard de sa valorisation optimale par une construction nouvelle plus conforme aux besoins économiques du moment. L'abattement de ce point de vue est donc d'autant plus important que l'inadéquation est jugée forte :

- à l'achèvement d'une construction répondant parfaitement aux besoins, l'abattement n'est pas justifié ;
- a contrario, un terrain bâti de constructions vétustes et obsolètes relève d'un coefficient d'abattement maximum représenté par le coût des travaux de démolitions et de remise en état pour obtenir un terrain « prêt à construire ».

9.1.6 Charge foncière et ventilation terrain/constructions

La notion de charge foncière apparaît dans le bilan d'un promoteur qui comporte l'ensemble des coûts supportés pour réaliser l'immeuble constituant le produit fini (*cf.* chapitre 20).

Cette charge foncière exprimée en euros/m² HON (voire en euros/m² up) intègre l'ensemble des coûts destinés à fabriquer un terrain « prêt à construire », soit la valeur du terrain nu et libre en l'état d'être bâti à laquelle s'ajoute divers postes (taxes et participations, honoraires divers, coût de mise en état et de viabilisation...)

On notera que le terrain « nu et libre » intègre, outre le terrain seul, les éventuels coûts de démolition, d'éviction, de dépollution.

Au cours de la vie d'un immeuble peut être recherchée la part respective du terrain et des constructions dans la valeur globale. Cette opération systématique en crédit-bail, afin de déterminer la part non amortissable représentée par le terrain, connaît une nouvelle application dans le statut fiscal récent (loi de finances pour 2003) des sociétés d'investissements immobiliers cotées qui implique, dans le cadre de leur réévaluation, une ventilation du terrain et des constructions.

Cet exercice a conduit l'AFREXIM à formuler quelques recommandations en rappelant les critères usuellement utilisés pour une telle recherche des valeurs :

- la localisation du bien,
- le classement au regard des règles d'urbanisme permettant de détecter une éventuelle constructibilité résiduelle mais aussi une surdensité (COS de fait),
- la consistance du bâti : qualité des constructions et des prestations, vétusté, obsolescence.

Dans la pratique, la quote-part du terrain pour des immeubles en bon état varie le plus souvent entre 10 et 60 %. Elle est d'autant plus élevée que la localisation entraîne une valeur élevée de l'immeuble.

9.2 Les constructions

Le présent développement se limite à fournir des connaissances techniques de base indispensables à l'expert sans prétendre empiéter sur le domaine relevant des techniciens spécialisés, ingénieurs, architectes, métreurs, qui utilisent et le cas échéant sont amenés à contrôler les règles et les normes régissant l'art de construire. Néanmoins, l'évaluation en valeur marchande des immeubles bâtis implique l'analyse de l'état des constructions, la connaissance des méthodes d'appréciation du prix de revient et des travaux les plus courants, même si l'expert peut être amené à faire appel à un spécialiste dans l'art de construire pour résoudre des cas d'espèce délicats.

Nous rappellerons en préambule que les auteurs de la construction sont soumis d'une part, aux normes administratives codifiées dans les documents techniques unifiés (DTU) et aussi à un régime de responsabilité particulier pour les malfaçons. Ce régime d'assurance dommage-ouvrage résulte de la loi Spinetta du 4 janvier 1978 et concerne la garantie décennale touchant aux dommages qui compromettent la solidité de l'ouvrage ou le rendent impropre à sa destination.

Nous allons maintenant examiner les principaux aspects concourant à déterminer la valeur vénale du bâti.

9.2.1 Architecture et gros œuvre

Nous examinerons successivement les différents composants d'un bâtiment qui doivent faire l'objet d'un examen et d'une description succincte dans le cadre d'une expertise.

9.2.1.1 Les fondations

Ces ouvrages se définissent comme la partie du gros œuvre située en dessous de la surface de nivellement. Ils assurent l'ancrage des constructions et sont destinés à éviter les mouvements transversaux ; leur conception dépend du poids des constructions et de la qualité de résistance du sol.

Leur réalisation a connu des évolutions en fonction des techniques mais le principe est demeuré de répartir les charges de manière optimale :

- voûtes en pierres pour les caves anciennes ;
- semelles et radiers en béton pour les immeubles récents ;
- fondations spéciales sur pieux, puits bétonnés reliés par longines ;
- parois moulées et cuvelage pour la protection des nappes phréatiques et des mouvements d'eau.

9.2.1.2 Le système porteur et le remplissage

Il est constitué des éléments verticaux et horizontaux de la construction qui assurent la solidité et l'étanchéité. Dans les constructions anciennes, ces deux

fonctions sont confondues par une élévation porteuse épaisse en maçonnerie avec des ouvertures de petite taille, ou distinctes dans les constructions en pan de bois avec remplissage composite (torchis, pisé, cailloux, briques).

Les constructions classiques et haussmanniennes sont réalisées en pierres de taille porteuses plus ou moins ouvragées avec des planchers en solivage. Ceux-ci sont soit encastrés dans la maçonnerie, soit supportés par des lambourdes placées le long des murs et supportées par des corbeaux (saillie du mur).

Le béton armé se généralise progressivement au début du XX^e siècle, se substituant aux ouvrages métalliques de la seconde moitié du XIX^e siècle. Les planchers en fer et hourdis de cette époque utilisés surtout en sous-sol sont supplantés par les poutrelles en béton armé et remplissage par corps creux.

Le remplissage des constructions contemporaines est assuré par des matériaux composites destinés à assurer non seulement l'étanchéité (« le clos ») mais aussi à répondre aux nouvelles exigences d'isolation thermique et phonique. En matière résidentielle, des normes ont été édictées par les pouvoirs publics pour les constructions neuves afin de diminuer cette dernière nuisance qui constitue le premier motif d'insatisfaction des résidents.

L'étanchéité des façades (hors ouvertures) est assurée soit naturellement dans les constructions anciennes par l'épaisseur des murs (qui assure également une bonne inertie thermique), soit par bardage (bois, pierres agrafées, ardoise, shingle, tôle), soit par enduits. Ces derniers sont de natures variées : mortiers de chaux, mortiers bâtards (mélange chaux/ciment), mortier de ciment ou plus récemment enduits minces à base de résines étanches.

9.2.1.3 Les charpentes et couvertures

Ces ouvrages ont pour fonction d'assurer l'étanchéité de la construction ; ils ont donc un rôle essentiel pour la conservation de celle-ci.

La couverture traditionnelle est assurée par une charpente en bois dont la composition est schématiquement la suivante : un triangle isocèle appelé ferme constitué d'une base, l'entrait reposant sur la maçonnerie, et de deux côtés obliques, les arbalétriers, la solidarité de l'ensemble étant assurée par le poinçon reliant le sommet des arbalétriers à l'entrait. Les fermes sont rendues solidaires par une poutre à leur sommet, la panne faîtière, et à leur base par des pannes sablières reposant sur les murs. Le poids de la toiture est supporté par des chevrons, pièces de bois reposant sur les pannes et parallèles aux arbalétriers.

Ceux-ci portent les lattes sur lesquelles reposent les matériaux de couverture. Ces derniers sont très variés et présentent un caractère régional parfois rendu obligatoire par les prescriptions d'urbanisme.

Les deux couvertures les plus représentées sont les tuiles et les ardoises.

Les tuiles, en terre argileuse cuite au four, présentent de grandes disparités dans leur forme ; on distingue en effet :

- la tuile canal demi-cylindrique généralement posée sur voligeage à claire-voie ou jointif ;

- la tuile plate, dont les variétés sont nombreuses : tuile brune ancienne des toits parisiens, tuiles de Bourgogne, tuiles « Monuments historiques » dont la densité est plus importante ;
- la tuile mécanique à emboîtement limitant le recouvrement, et donc au poids moindre que la précédente ;

L'ardoise, pierre de schiste naturelle, plus légère que la précédente (mais aussi plus onéreuse). Elle est fixée sur les lattes par des crochets en cuivre ou en fer galvanisé.

La durabilité de ces matériaux est variable selon les zones climatiques, mais elle dépasse cinquante ans et peut atteindre près du double sous réserve d'entretien.

À Paris, la couverture classique des immeubles haussmanniens est constituée de zinc qui est sensible aux pollutions et nécessite un entretien suivi ; le brisis qui protège l'étage mansardé est généralement en ardoise.

Les immeubles récents de la seconde moitié du XX^e siècle présentent souvent des couvertures plates en terrasse constituées d'une dalle en béton avec un complexe étanche multicouche bitumé avec protections externes.

Les immeubles industriels présentent des charpentes métalliques ou bois (lamellé-collé) avec des couvertures variées : bac acier ou aluminium laqué au four, fibrociment, produits bitumeux (shingle), verrières.

La forme des toits présente de nombreuses variantes : toiture à une pente (en appentis), à deux versants, à la Mansart, en pavillon.

La recherche d'étanchéité et d'évacuation de l'eau est complétée par les installations de zinguerie et les dispositifs d'étanchéité ; l'eau pluviale est collectée par des gouttières et évacuée par chéneaux (tuyaux de descente) traditionnellement en zinc, remplacé parfois par le PVC. Les cheminées débouchent en toiture par une souche en maçonnerie plus ou moins décorative terminée par le mitron sur lequel repose la mitre.

L'étanchéité aux intersections des plans de toiture est assurée par des noues en zinc, alors que le joint entre la souche et la toiture est constitué de bandes de solins en zinc ou en mortier hydraulique.

9.2.2 Le second œuvre

Ce poste couvre l'ensemble des prestations intérieures et présente une grande variabilité qui se traduit par un éventail de coût très ouvert. Nous distinguerons :

9.2.2.1 Le cloisonnement

Il est réalisé en briques creuses ou panneaux préfabriqués ; ceux-ci sont également posés le long des murs extérieurs pour améliorer avec un vide d'air l'isolation thermique. L'enduit intérieur et les plafonds sont en plâtre (ou placoplâtre) avec revêtement de papier peint ou peinture. Les immeubles anciens présentent parfois des lambris de bois ainsi que des moulures décoratives en stuc (mélange de plâtre et de poudre de marbre) ou en staff (plâtre armé de filasse).

9.2.2.2 Les sols

Traditionnels, les parquets disposés sur des lambourdes reposent sur le plancher ; ils sont d'essences diverses : chêne, pin, sapin, châtaignier, et de dispositions variées : à l'anglaise, à bâton rompu, à point de Hongrie.

Les carrelages sont scellés sur chape ou collés après ragréage. Ils présentent des produits et des modes de fabrication variés et sont utilisés surtout en cuisine et salle de bains pour leur résistance aux produits ménagers et à l'eau (grès cérame, grès rustique, carreaux de faïence) ainsi que dans les pièces de réception (terre cuite) en concurrence avec les dallages de pierres naturelles (marbre, granit, ardoise, comblanchien...).

9.2.2.3 La menuiserie et la vitrerie

Ce poste concerne aussi bien des ouvrages intérieurs qu'extérieurs de la construction : les portes intérieures et extérieures et les fenêtres.

Ces ouvrages comportent une partie fixe : les huisseries, traditionnellement en bois, qui a été parfois remplacé dans les constructions récentes par le fer, l'aluminium ou les matières plastiques. L'huisserie est constituée d'une traverse dans sa partie supérieure horizontale appuyée sur des poteaux verticaux. La partie mobile s'encastre sur le bâti doté d'une feuillure et se raccorde par gonds et pommelles ; le chambranle est une moulure masquant le joint entre la maçonnerie et l'huisserie. Les portes sont à un ou deux vantaux, pleines ou vitrées.

Les fenêtres présentent une grande variété d'ouvertures et de croisées avec des dispositifs adaptés pour assurer l'étanchéité à l'eau et à l'air (joints).

La vitrerie qui participe à l'étanchéité, à l'isolation ainsi qu'à la sécurité (des personnes et contre le feu) obéit à des normes réglementaires et à des labels de qualité.

Les volets et persiennes ont pour objet la protection et l'occultation de la lumière. Les persiennes à lamelles ouvertes à la française ont succédé aux volets pleins intérieurs et ont été suivies par les persiennes métalliques et les divers types de volets roulants.

9.2.3 Les équipements

Ces éléments prennent une part de plus en plus importante en résidentiel, mais plus encore pour les bureaux.

En matière résidentielle les postes usuels comportent :

- L'installation électrique, qui doit être dotée d'appareils de protection (interrupteurs, mise à la terre) et satisfaire pour les constructions nouvelles aux normes Promotelec.
- La plomberie et les sanitaires, qui incluent les canalisations techniques de circulation de l'eau et les appareils. Ce poste se caractérise par l'abondance des appareils, la nature et la qualité des prestations qui présentent un large éventail. Les normes en matière d'équipement ont suivi une évolution quantitative et

qualitative croissante, les réalisations neuves devant répondre aux exigences des consommateurs (une salle d'eau ou de bains par chambre, plusieurs W.-C.). Il y a lieu de prêter attention à l'état des canalisations et de la robinetterie.

- Le chauffage, poste qui a également suivi les évolutions techniques. Le chauffage central s'est généralisé avec distribution en circuit d'eau chaude par radiateurs, générateurs au fuel ou au gaz par substitution au charbon, à Paris par le réseau de vapeur du chauffage urbain. Le chauffage électrique a pu se développer en même temps que les dispositifs d'isolation se renforçaient.
- Les ascenseurs et monte-charges dont l'installation est devenue obligatoire pour les immeubles collectifs à partir de quatre étages. Ils sont soumis à des règles de sécurité strictes, depuis la loi Urbanisme, habitat du 3 juillet 2003 ayant modifié l'article L. 125 du CCH.
- Autres équipements :
 - . vide-ordure, dont l'installation est en matière de collectif prévue hors des locaux privatifs pour des raisons d'hygiène ;
 - . les dispositifs de sécurité : digicode, parlophone, vidéophone ;
 - . les câblages : TV, réseaux privés.

En matière résidentielle s'est développé le concept de domotique, qui recouvre l'équipement et la gestion de diverses installations de confort et de sécurité :

- régulation du chauffage,
- mise en fonctionnement d'appareils ménagers,
- gestion de dispositifs de sécurité (alarmes),
- arrosage automatique.

L'automatisation et la gestion optimale de certaines dépenses devraient contribuer à développer ces prestations.

En matière de bureaux, les évolutions récentes vont à la fois vers un équipement très complet et une recherche de la maîtrise des coûts d'exploitation, au profit tant des utilisateurs que des propriétaires.

La notion d'immeubles « intelligents » a été introduite, recouvrant diverses fonctions du réseau interne : accueil, sécurité-incendie, gardiennage, contrôles d'accès, sûreté anti-intrusion, alarmes. Les circulations verticales (ascenseurs, escaliers) doivent répondre aux normes ERP (établissement recevant du public) et le confort des utilisateurs est privilégié par la climatisation ou le rafraîchissement d'air et l'existence de locaux d'accompagnement : salles de réunion, locaux sociaux, locaux techniques, RIE (restaurant inter entreprise).

Les choix d'aménagements et d'équipements influent fortement sur le coût d'exploitation qui peut être calculé soit au m² utile, soit au nombre d'utilisateurs.

9.2.4 Le diagnostic technique

Sans prétendre à se substituer aux spécialistes techniques, l'expert doit être susceptible de détecter les principaux défauts de construction et les sinistres qu'ils génèrent.

Nous examinerons successivement de ce point de vue :

- les désordres liés à la solidité de l'édifice ;
- les désordres résultant de défauts d'étanchéité.

9.2.4.1 La solidité de l'édifice

Elle peut être compromise par le comportement défectueux des fondations ou de la structure porteuse, dont les causes peuvent être diverses.

Concernant les fondations, les désordres résultent, soit d'une insuffisance des reconnaissances préalables, soit de la survenance de phénomènes affectant la résistance du sol (sol instable, venues d'eau, milieux agressifs).

La structure porteuse quant à elle peut être entachée d'une erreur initiale de conception ou d'étude concernant la transmission des efforts, ou d'une exécution défectueuse.

Le résultat de ces désordres se traduit par des fissurations de cisaillement dont l'évolution est suivie par témoins. La poursuite du phénomène doit entraîner des mesures confortatives parfois substantielles et onéreuses.

9.2.4.2 Les défauts d'étanchéité

Ils se manifestent tant au niveau de la couverture qu'en façades. Celles-ci sont particulièrement vulnérables au niveau des ouvertures (calfeutrement entre gros œuvre et menuiseries et entre ouvrants et dormants) et des liaisons ossature-remplissage.

Les infiltrations d'eau se produisent au niveau des fissures pouvant apparaître dans la façade pour des raisons diverses (retrait de l'enduit, choc thermique, hétérogénéité du support, interaction murs-planchers) et provoquent des altérations des bétons et des défauts intérieurs.

Le traitement peut être préventif par des dispositions techniques adéquates (DTU) ou curatif par des travaux d'application d'enduits imperméables.

9.2.4.3 Les diagnostics techniques en cas de vente ou de location

La loi ENL (engagement national pour le logement) du 13 juillet 2006 complète l'ordonnance du 8 juin 2005 sur la consistance du DDT (dossier unique de diagnostic technique) dont les modalités restent, pour certaines, à préciser par décrets.

Le dossier de diagnostic technique, établi par un professionnel certifié, pourra comporter sept rubriques :

- État de la recherche d'**amiante** (vente). Cet état est obligatoire pour tous types de locaux construits avant le 1^{er} juillet 1997, avec une durée de validité permanente. Le vendeur ne peut pas s'exonérer de la garantie.
- Constat de risque d'exposition au **plomb** (vente et location), obligatoire pour les immeubles d'habitation construits avant le 1^{er} janvier 1949, avec une durée de validité d'un an pour la vente et de six ans pour la location. Pas d'exonération de garantie pour le vendeur.

- État relatif à la présence de **termites** (vente), s'appliquant à tous les bâtiments selon zones définies par arrêté préfectoral, avec une durée de validité de trois mois. Pas d'exonération de garantie pour le vendeur.
- État de l'installation intérieure de **gaz** (vente), s'appliquant aux immeubles d'habitation dont l'installation a plus de quinze ans. Entrée en vigueur le 1^{er} novembre 2007 (selon décret du 14 septembre 2006), avec validité d'un an.
- **Risques naturels et technologiques** (vente et location), ne concernant que les ensembles situés dans une zone couverte par un plan de prévention. Les sanctions peuvent conduire à la résolution de la vente ou à la réduction du prix. Durée de validité de six mois.
- **Diagnostic de performance énergétique** – DPE – (vente et location), s'appliquant à tous les bâtiments hormis quelques exceptions énumérées dans le décret du 14 septembre 2006, avec une date d'effet à compter du 1^{er} novembre 2006 pour la vente et au plus tard le 1^{er} juillet 2007 pour la location. Il s'agit d'un document informatif, valable dix ans, ne comportant pas de sanction.
- État de l'installation intérieure d'**électricité** pour les immeubles d'habitation ; les décrets d'application doivent préciser la date d'effet et les modalités pratiques.

9.2.5 L'appréciation du coût de construction

9.2.5.1 La connaissance des coûts de construction

Leur connaissance constitue un repère précieux pour l'expert. Pour les immeubles neufs ou récents, elle forme la base objective de l'approche dans la mesure où l'immeuble réalisé correspond à une utilité sociale ou économique reconnue.

Les techniciens appliquent une approche précise à partir de métrés répertoriant la quantité de matériaux utilisés et évalués en fonction de leur mise en œuvre. Ce travail de spécialiste est réservé aux litiges portant sur les constructions ou les travaux de remise en état importants. Cette prestation nécessite du temps et justifie une rémunération appropriée.

Pour les travaux d'expertise en valeur vénale, la détermination du prix de revient ne nécessite pas une telle précision et des méthodes synthétiques sont employées.

Celles-ci sont étayées par des bases de données provenant soit de l'administration (DAEI), de la profession (FPC, bureaux d'étude), soit encore de bases élaborées par l'expert s'il a l'avantage de travailler régulièrement pour des opérations de promotion immobilière à financer.

Voici quelques exemples de coût de construction actuel (HT) :

- | | |
|--------------------------|----------------------------------|
| • Bureaux courants | 900/1 100 €/m ² HO. |
| • Bureaux standing | 1 200/1 500 €/m ² HO. |
| • Habitation ordinaire | 800/1 000 €/m ² HO. |
| • Habitation de standing | 1 200/1 500 €/m ² HO. |
| • Stockage | 400/550 €/m ² HO. |

9.2.5.2 Les indices

Afin de suivre l'évolution des prix et des coûts, l'expert dispose d'indications sous forme d'indices dont il convient de préciser la nature.

- Le coût de construction est représenté par l'index Bâtiment national BT01, base 100 en janvier 1974 (hors TVA). C'est un indice mensuel se voulant représentatif du coût de construction tous corps d'état, sans que soit connu le détail de sa composition. Cet index est utilisé par les professionnels pour l'indexation des marchés d'entreprise, ainsi que dans les contrats de construction de maisons individuelles.
- L'indice du coût de la construction à usage d'habitation, dénommé ICC est un index trimestriel élaboré conjointement par l'INSEE et la DAEI, base 100 au 4^e trimestre 1953.

Il s'agit, en dépit de sa dénomination, d'un indice de prix de la construction des logements établi à partir des prix effectifs d'un échantillon de dossiers de permis de construire autorisés et faisant l'objet d'un traitement statistique par l'INSEE¹.

Les index ou indices purement immobiliers doivent être bien entendu distingués des indices de prix à la consommation publiés par l'INSEE (série France entière et parisienne base 100 en 1998) ainsi que des coefficients retenus par le fisc pour la revalorisation des débours dans le cadre du calcul des plus-values.

Pour être complet, nous mentionnons également le tableau d'évolution du pouvoir d'achat de l'euro (voir annexe n° 3).

9.2.6 Les travaux et leur incidence sur la valeur vénale

L'approche de la valeur des biens anciens s'effectue certes par comparaison avec des biens similaires, mais aussi par référence aux logements neufs ou rénovés, pouvant être proposés dans le marché dont ils relèvent. Dans cette optique, l'expert est conduit à rechercher le coût des travaux permettant une remise à niveau qualitative du bien pour atteindre les référentiels de sa strate.

La première approche consiste donc à déterminer les travaux à effectuer, qui dépendent non seulement de son état initial, mais des standards pratiqués eu égard à sa localisation. Pour schématiser, les travaux à envisager dans un appartement bourgeois parisien à l'équipement du milieu du dix-neuvième siècle, ne seront pas identiques à ceux d'un pavillon du même âge dans un chef-lieu de canton. Le chiffrage de ces travaux par une approche métrique (recoupée par un calcul analytique par corps d'état) permet d'établir la décote liée à l'état du bien.

1. Cet indice est utilisé uniquement pour l'indexation des loyers commerciaux ; pour l'habitation, l'utilisation de la moyenne des quatre derniers trimestres est remplacée à compter du 1^{er} janvier 2006 par l'indice de référence des loyers (IRL).

Dans cette approche, une analyse préalable de l'influence des deux composants de la valeur, l'emplacement lié à la rente foncière et le bâtiment lié à la qualité, doit être menée. Il doit en résulter une appréciation de leur influence respective et des possibilités de valorisation par travaux. Des études de l'IAURIF à Paris ont montré l'influence parfois sous-estimée de la qualité : un « mauvais » logement ne peut prétendre à une valorisation comparable, même après travaux, à un logement de qualité quelle que soit la localisation. Le facteur situation certes le plus prégnant n'émerge qu'à travers le filtre du niveau technique. Dit de façon différente, la valorisation des travaux est étroitement dépendante du facteur foncier et leur réalisation doit en tenir compte.

Il en résulte que, selon l'analyse du marché, la répercussion du coût des travaux sur la valeur vénale produira des effets contrastés : dans certains cas, la plus-value sera supérieure au coût des travaux, ceux-ci permettant d'atteindre une strate de qualité bénéficiant d'un marché plus soutenu ; soit elle restera en-deçà du coût, dans le cas fréquemment rencontré de rénovation de biens en situation banale.

9.2.7 Amortissement et vétusté

Contrairement au terrain, bien non amortissable, les constructions font l'objet dans le plan comptable d'un amortissement dont la durée dépend de leur nature ; elle varie dans une fourchette de 50 ans, soit 2 % par an pour les constructions traditionnelles à usage d'habitation, à 20 ans pour des locaux d'activité de construction légère.

Cette pratique réservée aux sociétés a été étendue de manière dérogatoire et dans une optique fiscale aux dispositifs Périssol et Besson (*cf.* chapitre 10) pour les particuliers, acquéreurs de logements neufs.

La vétusté est une notion voisine mais différente résultant de l'évolution dans le temps des différents constituants d'une construction dont la longévité est variable.

Elle peut dépasser 150 ans pour certains postes de gros œuvre et moins de 10 ans pour d'autres du second œuvre. Cette grandeur mesure la perte de valeur subie par la construction en raison de son âge et compte tenu de son état d'entretien et des réparations qui y ont été effectuées. Elle est représentée comptablement par la somme qu'il conviendrait d'engager annuellement pour réaliser les travaux qui permettraient au bâtiment de se conserver à l'état neuf. Dans le bilan de certaines sociétés foncières figure ainsi une provision annuelle pour grosses réparations de l'ordre de 0,60 % du prix de revient.

La détermination de la vétusté demeure délicate compte tenu de l'hétérogénéité des durées de vie des diverses composantes du bâtiment, de l'usage plus ou moins intensif des locaux et de l'état d'entretien. Une formule réductrice consiste à privilégier l'âge de la construction et sa durée de vie théorique.

En l'absence de correctifs pour entretien et modalités d'utilisation, la vétusté s'exprime comme une fraction de la valeur à neuf représentée par le rapport entre l'âge et la durée de vie du bâtiment :

En appelant D : la durée de vie théorique

A : son âge

P : le prix de reconstruction actuel

La vétusté s'écrit : $V = P \frac{A}{D}$

La vétusté est une notion utilisée en matière d'assurances pour le calcul d'indemnisation de dommages.

Elle permet de déterminer, en cas de sinistre, l'indemnité représentative du préjudice à partir de la valeur de reconstitution à neuf amputée de la vétusté.

La valeur ainsi calculée est en terme d'assurance appelée valeur intrinsèque, soit :

$$V_i = \text{Valeur à neuf} - \text{Vétusté}$$

$$V_i = P - P \frac{A}{D} = P \left[\frac{D - A}{D} \right]$$

La valeur intrinsèque est corrigée d'un coefficient d'entretien qui est destiné à moduler l'abattement théorique.

9.2.8 Obsolescence et décote pour immobilisation

À côté du vieillissement technique, les constructions subissent une perte de valeur représentative de leur obsolescence, c'est-à-dire de leur inadéquation aux besoins actuels. Cette obsolescence concerne l'ensemble des postes de la construction : parti pris architectural, matériaux utilisés, distribution et surtout équipements.

Elle reflète l'évolution des techniques, des besoins et des goûts et constitue l'opposé de la notion de modernité.

L'obsolescence se traduit par un abattement affectant la valeur intrinsèque appelé coefficient d'immobilisation.

De manière synthétique, on emploie pour l'approche de la valeur d'utilité (ou d'utilisation), un coefficient d'abattement sur la valeur à neuf représentant globalement la vétusté et l'obsolescence.

Une notion connexe est employée pour traduire la décote le plus souvent constatée affectant un immeuble neuf ; il s'agit dans ce cas de la dépréciation « immédiate » représentative de la perte de valeur que peut subir un immeuble neuf, en cas de revente immédiate.

Cette dépréciation dépend de plusieurs facteurs :

- singularité de sa consistance,
- inadéquation de sa consistance à la situation,

- concurrence d'immeubles similaires,
- illiquidité,
- perte de régimes fiscaux ou financiers privilégiés.

Les méthodes d'approche de la valeur par la valeur à neuf affectée de divers abattements sont réservées à la valeur d'utilisation pour des biens spécifiques au marché inexistant ou très étroit ; elles ne sont pas pertinentes pour les biens courants, en raison de la part d'arbitraire irréductible.



10

LES FACTEURS ÉCONOMIQUES ET SOCIOLOGIQUES DE LA VALEUR

Partie
2

Dans ce chapitre vont être évoqués les différents aspects de l'influence des paramètres macro et microéconomiques sur les marchés immobiliers et le comportement des acteurs. Si un éclairage historique demeure indispensable, l'accent sera mis sur les évolutions récentes et en cours dans un contexte de déréglementation et de mondialisation des échanges.

10.1 Le fondement économique de la valeur

La science économique, en particulier française, ne s'est intéressée qu'assez peu à l'immobilier, sauf à lui reconnaître un certain nombre de spécificités que les financiers tentent d'atténuer pour en améliorer la lisibilité et permettre ainsi un examen comparatif plus pertinent avec d'autres types d'actifs.

10.1.1 La spécificité du bien immobilier

Le bien immobilier constitue un actif comportant un certain nombre de caractéristiques qui concourent à en rendre l'appréciation délicate, nonobstant l'apparition de banques de données et les analyses statistiques qui en découlent.

Sa première caractéristique, qui sert d'ailleurs à l'identifier, est son caractère intransférable conféré par le terrain, élément constitutif de l'entité.

Cette composante spatiale présente une variabilité nettement plus élevée que l'autre composante (constructions et frais y afférant) et son étude examinée au chapitre 6 relève de la théorie foncière.

La deuxième caractéristique est qu'il constitue un actif réel et durable du patrimoine détenu par les particuliers et les sociétés.

La détention d'un immeuble généralement de longue durée constitue un investissement réputé de faible risque. Le choix d'investissement résulte d'un arbitrage avec les placements financiers en comparant les rentabilités respec-

tives corrigées des risques qui incitent à une certaine diversification, et en tenant compte de la fiscalité.

La durabilité du bien immobilier conduit à distinguer deux composantes :

- le bien lui-même, assimilable à un stock et bien d'investissement ;
- le service rendu, représenté par un flux financier qui est le loyer.

Nous verrons ultérieurement dans ce chapitre les conséquences sur le marché de ce dualisme.

Le bien immobilier se caractérise enfin par le caractère composite de ses constituants : terrain et construction, qui présentent une grande variabilité. Il en résulte des difficultés pour effectuer des comparaisons, même en ramenant celles-ci à quelques paramètres simples (prix unitaire).

La non-fongibilité des immeubles doit conduire à examiner l'ensemble de ses caractéristiques et à tenter de dégager son impact sur la demande finale.

10.1.2 Utilité et rentabilité

La valeur du bien s'établit en fonction de son utilité, qui est exprimée par l'agent économique qui en aura l'usage et ce en fonction de ses besoins.

La satisfaction de ses besoins peut être réalisée directement par appropriation du bien et donc confusion du service et de la détention patrimoniale, ou seulement par l'usage du service par le biais de la location. Dans les deux hypothèses, c'est le point de vue de l'utilisateur qui prévaut tant dans la fixation de la valeur vénale que de la valeur locative. L'investisseur qui met à disposition le service (logement, bureaux...) se détermine en fonction de l'analyse alternative de ses opportunités de placement et des objectifs qu'il poursuit.

Cette dualité d'approche justifie le pluralisme des méthodes d'estimation :

- par comparaison et analyse des caractéristiques du bien (approche dite hédonique), qui privilégie la demande des utilisateurs ;
- par le revenu, qui à un moment donné reflète la demande des investisseurs ;
- par le coût de fabrication, qui représente l'offre nouvelle permettant d'ajuster le marché sur le long terme.

Le rapport de la COB de février 2000 recommande d'ailleurs d'utiliser deux méthodes, l'une par comparaison, l'autre par le revenu.

10.2 Politique monétaire et valeur

10.2.1 Généralités

En économie de marché, les prix reflètent l'utilité sociale des biens et permettent grâce à une unité de compte commune de pratiquer les échanges de biens et services. Ce rôle est dévolu à la monnaie, dont le monopole d'émission

a constitué une des principales fonctions régaliennes des États. L'instrument monétaire a été en France, jusqu'à son transfert à la Banque centrale en 1994, un élément essentiel de la politique économique des pouvoirs publics.

Pour s'en tenir à notre siècle, rappelons que celui-ci a débuté avec une monnaie définie au siècle précédent, le franc germinal, représentant 322,5 mg d'or assorti d'une convertibilité totale en métal précieux.

Les conflits mondiaux, Première et Seconde Guerres, qui ont nécessité la mobilisation d'énormes disponibilités pour soutenir l'effort de guerre, ont conduit à des dévaluations successives amenuisant la parité avec le métal précieux.

Au sortir de la Seconde Guerre, l'effort de reconstruction et le coût des guerres coloniales ont contribué à la poursuite de l'érosion de la monnaie.

Le pouvoir d'achat du franc ne représentait plus que 0,50 % environ de celui du franc germinal en 1958 à l'avènement de la V^e République, marquée par une dévaluation réussie, accompagnée du changement de francs, ayant permis une stabilisation pour plus de 10 ans.

La définition de la monnaie nationale s'est trouvée modifiée en 1972 dans le cadre européen avec abandon de la référence à l'or et fixation de sa valeur par rapport à une unité de compte européenne (l'écu) autour d'un taux pivot.

Ce stade intermédiaire de convergence européenne s'est encore accompagné de réajustements monétaires vis-à-vis de la monnaie dominante, le mark. Elle aboutit à la fin du siècle à la création d'une monnaie européenne, l'euro, dont la gestion est confiée à une banque centrale indépendante du pouvoir politique, pendant de la Banque fédérale aux États-Unis.

La mise en place de l'euro, monnaie européenne à vocation mondiale, au 1^{er} janvier 2002, permet à terme d'unifier les grands marchés immobiliers d'Europe continentale dont le niveau relatif, toutes choses égales par ailleurs, fluctuera selon le taux de change vis-à-vis du dollar et plus secondairement du yen.

10.2.2 Monnaie et théories économiques

10.2.2.1 La théorie quantitative de la monnaie

La théorie classique relie la monnaie au prix par une équation simple qui fait intervenir quatre variables :

M : la masse monétaire au sens large

P : le niveau moyen des prix

V : la vitesse de circulation de la monnaie

T : le volume des transactions (quantité échangée)

Elle postule que : $MV = PT$, c'est-à-dire que le produit de la masse monétaire par la vitesse de circulation est équilibré par la valeur des marchandises échangées.

Dans l'hypothèse où les deux grandeurs V et T sont invariantes, il en résulte que toute injection nouvelle de monnaie induit une hausse des prix.

Il s'agit d'une analyse instantanée dans une hypothèse de constance des autres variables.

On soulignera en matière immobilière que le volume de transactions n'est pas stable : il accompagne la hausse des prix en période spéculative et constitue une variable d'ajustement en cas de retournement, le marché se contractant avec résistance des prix à la baisse.

10.2.2.2 L'approche néokeynésienne

Dans la période historique dépressive de l'entre-deux-guerres, Keynes a préconisé la relance de l'économie par une politique inflationniste contrôlée, c'est-à-dire combinant un déficit budgétaire et des facilités de concours bancaires. Cette politique a connu un certain succès dans la mesure où l'appareil productif était sous-utilisé et une réserve de main-d'œuvre existait : l'injection de liquidités se traduit alors essentiellement par la progression de la production et la réduction du chômage dans un contexte de faible hausse des prix.

Cette recette s'est avérée moins convaincante en période de plein emploi, les facilités monétaires restant de peu d'effets sur l'appareil productif et générant essentiellement de l'inflation. Les disciples de Keynes après-guerre ont considéré que la croissance induisait nécessairement de l'inflation et que le contrôle des taux d'intérêt constituait la priorité de la conduite économique.

Cette analyse plutôt de caractère micro-économique et dans un contexte de faible ouverture vers l'extérieur se justifiait par le rôle à court terme des taux d'intérêt. Leur niveau selon la conjoncture permettait soit de soutenir l'investissement (taux bas), soit de tempérer la demande (taux élevés).

Ce réglage théorique n'a pas évité en Europe les turbulences apparues au début de la décennie 1970 marquée tout à la fois par la montée du chômage, l'accroissement de la contrainte extérieure (dégradation du taux de change) et la montée de l'endettement (avec des primes de risque croissantes supportées par les débiteurs).

10.2.2.3 Le néolibéralisme

Illustrée par Milton Friedmann, cette doctrine privilégie les équilibres à long terme et en particulier le contrôle de la masse monétaire.

Dans cette optique de durée, compte tenu de l'impossibilité d'intervenir sur les multiples paramètres économiques, il convient de s'en tenir aux grands équilibres dont la masse monétaire constitue l'un des plus importants.

Dans une économie devenue plus ouverte, nécessitant une plus grande flexibilité de l'appareil productif et un désengagement de l'État, l'évolution de la masse monétaire doit être contrôlée par la banque centrale indépendante car elle ajuste le taux d'inflation ainsi que le taux de croissance à un niveau de chômage déterminé.

Cette politique monétaire accompagnée d'une politique budgétaire et structurelle d'adaptation de la capacité productive a conduit à la désinflation compétitive préalable à la convergence européenne, dont l'objectif en voie d'être atteint est la constitution d'une monnaie forte bénéficiant de taux d'intérêt faibles.

10.2.2.4 Taux d'intérêt et inflation

► **Nature du taux d'intérêt**

Les taux d'intérêt dans un marché ouvert se constatent et résultent de l'appréciation portée sur la monnaie par les détenteurs de capitaux : marché monétaire pour les taux courts et marché obligataire pour les taux longs.

Le taux d'intérêt se caractérise par une double nature :

- le prix du temps, qui représente l'abandon d'un pouvoir d'achat immédiat contre un pouvoir d'achat futur.
Cet aspect, qui comporte un fort ressort psychologique, dépend des anticipations des acteurs économiques sur l'évolution à court et long terme des principaux indicateurs influençant la politique monétaire. Il faut y ajouter le cas échéant une prime de risque fonction de la confiance accordée à la monnaie ;
- le prix du capital, qui représente le point de vue de l'investisseur-emprunteur pour lequel le taux d'intérêt reflète le coût de son investissement. La décision d'investir est influencée par la comparaison entre le coût de l'opération projetée (et donc le coût du crédit) et la rentabilité attendue.

► **Rôle des taux d'intérêt**

Les taux d'intérêt sont fixés par les banques centrales (États-Unis et Europe) dont le rôle principal est le maintien de la valeur de la monnaie en veillant à maintenir l'inflation à un niveau faible. Il faut ajouter que la régulation de la masse monétaire et des taux ne peut être déconnectée de l'économie réelle et donc des grands équilibres macroéconomiques : croissance du PIB, taux de change, chômage et déficit budgétaire. On en déduira, dans un contexte de mondialisation des capitaux, que la fixation des taux est sous le contrôle des marchés et donc reste en cohérence avec les données macroéconomiques et leur évolution.

Les taux d'intérêt, dont l'impact ne doit pas être surestimé, accompagnent donc les politiques économiques plus globales et traduisent en fin de compte les contraintes extérieures. Ils peuvent cependant les influencer conjoncturellement en particulier sur le plan psychologique, qui constitue un levier puissant (anticipation et « morale » des agents économiques).

Au plan microéconomique, le niveau des taux d'intérêt détermine les anticipations des agents économiques.

- Pour les ménages, il oriente les arbitrages entre consommation et épargne ; le choix de l'épargne est influencé également par les conditions financières offertes par des placements financiers à court et long terme, actions et obligations, et les placements immobiliers.

- Pour les entreprises, les conditions de crédit constituent un paramètre important de la décision d'investir.

Au plan macroéconomique, les taux d'intérêt influencent le niveau des prix et des revenus ; le taux réel, c'est-à-dire celui résultant de la différence entre le taux affiché et l'inflation, représente les charges supportées par les débiteurs, contrepartie des revenus des épargnants.

Un équilibre doit donc s'établir entre les divers agents économiques – débiteurs cherchant à alléger leurs charges et tablant sur la hausse des prix (entreprises) ou des salaires (ménages), créanciers attentifs à la rentabilité réelle –, tout cela en prenant en compte l'incidence fiscale.

► **L'influence de l'inflation**

La fixation des taux résulte d'interactions complexes qui évoluent de façon dynamique, en raison des phénomènes d'anticipation dans lesquelles l'aspect psychologique intervient. Le niveau des taux d'intérêt à un moment donné est fonction du stade du cycle économique :

- en phase de ralentissement, il s'abaisse pour favoriser la reprise ;
- en phase de surchauffe, il s'élève pour faciliter le retour à l'équilibre.

Le mouvement s'accompagne d'évolutions de la masse monétaire (sous contrôle des banques centrales) mais est aussi influencé par l'environnement international : celui-ci constitue une contrainte incontournable par suite de la libération des marchés et se traduit par l'obligation de maintenir un taux de change approprié qui permet d'équilibrer les échanges (en termes de balance commerciale et de mouvements de capitaux) tout en maintenant la valeur relative de la monnaie.

L'inflation, qui traduit la dérive des prix, est un des principaux paramètres influant les taux puisqu'elle est une des composantes du taux réel qui détermine les décisions des opérateurs.

Ceux-ci tiennent compte des tendances passées mais surtout essaient de prévoir les évolutions futures.

Pour prendre l'exemple de la France, on distingue depuis la dernière guerre les périodes suivantes :

- période d'inflation accompagnée de dévaluation de la monnaie jusque dans le milieu des années 1980 (avec quelques périodes de stabilité, politique Pinay dans les années 1950 et politique de Gaulle pendant 10 ans) ;
- période de désinflation liée à la construction européenne avec convergence vers le mark pour aboutir à la monnaie unique en 1999.

La première période correspond à une forte progression du PIB accompagnée d'un accroissement démographique, dans un contexte d'amélioration continue du pouvoir d'achat ; la seconde période marque une phase d'ajustement caractérisée par l'adaptation de l'outil de production industrielle, le ralentissement de la croissance et la montée du chômage, contrepartie d'une gestion monétaire et budgétaire plus stricte.

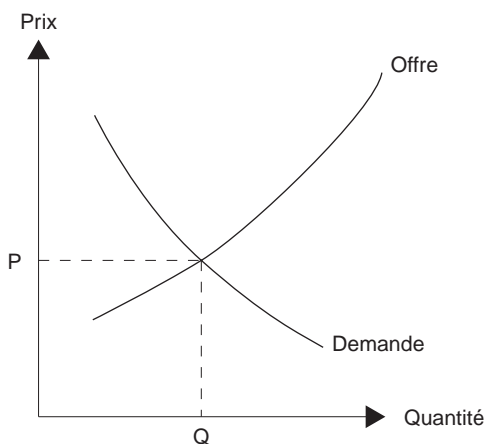
La situation actuelle se caractérise par un ralentissement quasi général des économies occidentales suite au dégonflement d'une bulle spéculative liées aux activités de la « nouvelle économie » (informatique, média, télécom) aggravé par un contexte géopolitique instable.

Les mesures de relance, plus vigoureuses aux États-Unis qu'en Europe, touchent la politique monétaire avec l'abaissement des taux courts à des niveaux historiquement bas (1 % aux États-Unis, 2 % dans la zone euro) ainsi que des facilités budgétaires par l'accroissement des déficits, le tout destiné à soutenir la consommation et relancer l'investissement. La reprise, en particulier en Europe, est hésitante avec des craintes nouvelles de déflation (c'est-à-dire de diminution de la valeur des actifs) en raison d'une revalorisation brusque de l'euro face au dollar.

10.3 Le fonctionnement du marché

10.3.1 L'approche théorique

Dans une économie libérale, le fonctionnement des marchés est régi par la libre confrontation de l'offre et de la demande qui détermine à un moment donné la valeur des biens. Cette valeur dans le cadre du marché parfait s'établit à l'intersection des courbes de l'offre, croissante avec le prix, et de la demande, en sens contraire.



La même théorie a identifié des situations spécifiques liées au nombre intervenant selon le tableau suivant :

Offre \ Demande	Grand Nombre	Petit Nombre	Unicité
Grand nombre	concurrence parfaite	oligopole	monopole
Petit nombre	oligopsonie	oligopole bilatéral	monopole contrarié
Unicité	monopsonie	monopsonie contrarié	monopole bilatéral

Nous y ajouterons la concurrence monopolistique, qui résulte de la mise sur le marché de produits non homogènes et permet de se rapprocher des avantages du monopole.

10.3.2 Les caractéristiques du marché immobilier

Le fonctionnement des marchés immobiliers demeure, dans des proportions variables selon ses compartiments, très éloigné du marché « parfait » qui se caractérise par :

- l'existence de nombreux acheteurs potentiels ;
- l'existence de nombreux vendeurs potentiels ;
- une fongibilité des biens ;
- une information permanente de tous les acteurs.

Les caractéristiques du marché immobilier que l'on relève usuellement sont en effet les suivantes :

- une segmentation importante par nature, taille, situation, qui doit conduire à une analyse de plus en plus fine ;
- une transparence insuffisante qui néanmoins s'améliore par la création récente de banques de données ;
- une absence de fongibilité qui rend difficiles les comparaisons et tend à accroître le caractère monopolistique ;
- la perturbation induite par la réglementation : protection des locataires, réglementation d'urbanisme restrictive, droits de préemption ;
- une fluidité médiocre du marché intrinsèque aux biens et liée aux droits de mutation, à la fiscalité.

La réalité de bon nombre de marchés est qu'à un instant donné le nombre d'intervenants est réduit voire unique (préemption), conduisant donc à des situations d'oligopole ou de monopole, chaque intervenant recherchant une position dominante. Celle-ci bien évidemment résulte de la pression relative offre/demande et peut conduire, dans le cas de terrains à bâtir, à des ajustements brutaux par les prix.

10.3.3 Le comportement des acteurs

Il résulte de considérations économiques tempérées surtout pour le résidentiel par une approche hédoniste et sociologique, sans omettre le contexte fiscal.

10.3.3.1 Les utilisateurs

En matière résidentielle, un secteur important relève du secteur social, HLM et conventionné, et procède de la politique du droit au logement. Ce secteur complexe n'est cependant pas déconnecté du marché dans la mesure où son coût pour la collectivité est très influencé par le coût des ressources et donc des taux d'intérêt.

Le secteur dit libre est beaucoup plus sensible au marché et ce depuis le milieu de la décennie 1980.

En matière résidentielle, l'acquisition de la résidence principale demeure une préférence largement majoritaire même si elle n'arrive pas toujours à être concrétisée (il y a moins de 60 % de la population propriétaire de son logement).

Ce choix résulte de multiples considérations : recherche de la sécurité, attrait de la pierre sous l'angle patrimonial, préparation de la retraite mais, surtout, des contraintes financières demeurent prépondérantes. Elles dépendent de la solvabilité des ménages dont l'évolution dépend de deux paramètres antagonistes :

- le niveau des prix du marché à rapprocher de la capacité financière des ménages constituée du revenu net de fiscalité et de son évolution ;
- et les modalités de financement : taux des crédits à l'habitat et durée. Ces différents facteurs vont ponctuer l'évolution cyclique du marché.

En ce qui concerne les locaux à usage professionnel et d'activités, le marché ne s'est véritablement structuré qu'au début des années 1970 sous l'effet de la tertiarisation de l'économie et de la première incursion d'opérateurs venus d'Outre-Manche. Les utilisateurs ont progressivement intégré le coût de l'immobilier dans leur compte d'exploitation en même temps que leurs exigences en matière de prestations deviennent plus pointues. L'aspect patrimonial des locaux d'exploitation qui s'était hypertrophiée du fait d'implantations anciennes dans des sites valorisés par le développement urbain s'est largement estompé avec la vente de nombre de sièges historiques. Il n'a pas cependant disparu mais les entreprises ont cherché des locaux et des adresses correspondant à leurs besoins dans des zones nouvelles et mieux adaptées. Cette quête plus que pour les ménages relève d'un choix économique dont la problématique est complexe.

Le choix acquisition/location s'analyse selon les principaux critères suivants :

- capacité financière et donc résultat de l'entreprise,
- opportunité d'investir ou d'emprunter pour les locaux d'exploitation, qui dépend du point précédent et des conditions financières débitrices qu'elle peut obtenir,
- état du marché permettant tant en location qu'en vente de répondre aux cahiers des charges,
- désir de conserver une souplesse et une faculté d'adaptation dans un contexte incertain,
- volonté de réserver les fonds propres à l'activité principale de l'entreprise.

À titre indicatif, une entreprise dotée d'une capacité financière substantielle et souhaitant des locaux présentant une certaine spécificité réalisera une opération nouvelle sur fonds propres ou, pour économiser ceux-ci, de préférence en crédit-bail. A contrario, une entreprise tertiaire en démarrage se contentera d'une location de bureaux à une adresse recherchée en envisageant à brève échéance un déménagement en cas de croissance.

10.3.3.2 Les investisseurs

Ceux-ci arbitrent leurs placements en fonction de considérations économiques et monétaires dans le contexte fiscal du moment.

L'investissement relève d'un choix entre plusieurs exigences :

- la rentabilité, qui s'exprime par la sommation du revenu et de la plus-value,
- la sécurité, qui mesure le risque de l'investissement,
- la liquidité, représentée par la facilité de réalisation.

Traditionnellement, le placement immobilier constituait un placement défensif dans les périodes de forte inflation dans la mesure où ses revenus sont indexés peu ou prou sur le pouvoir d'achat.

La performance des investissements immobiliers ne fait l'objet, en France, contrairement à ce qui se passe chez les Anglo-Saxons, d'une analyse précise que depuis le milieu des années 1980 avec l'apparition de banques de données.

La mesure de la rentabilité s'est affinée en recherchant le revenu net perçu que détermine l'analyse des *cash-flows* (parts ou action de sociétés immobilières cotées en bourse ou non). Cette analyse intègre l'impact fiscal et permet de déterminer, en fonction des modalités de financement, la rentabilité sur fonds propres. Dans une période de différentiel de taux entre le coût du financement et la rentabilité nette, l'effet de levier permet de générer de fortes rentabilités, très largement supérieures à un placement obligataire.

Le manque de liquidité forme un handicap classiquement reproché à l'immobilier ; il était considéré comme une contrepartie inhérente à la sécurité. La réalisation de zones homogènes où se concentrent certains types de locaux – quartier de bureaux de la Défense, centres commerciaux – contribue à l'émergence d'un marché plus lisible et a favorisé la financiarisation de l'immobilier avec la création de supports plus liquides et donc une plus grande volatilité du secteur.

Dans le nouveau contexte de mouvements mondiaux des capitaux, cette problématique liquidité/volatilité doit conduire, ce que l'on constate depuis peu, à une sélectivité accrue : les bons actifs sont plus recherchés et donc voient leur prix augmenter alors que les autres demeurent délaissés et relativement illiquides.

10.3.3.3 Le rôle des pouvoirs publics

La puissance publique, dans ce nouveau contexte, joue un rôle plus effacé, en particulier en matière de locaux d'activités ; ce rôle demeure néanmoins maintenu par diverses dispositions : agrément, fiscalité, zones franches.

En matière résidentielle, la réglementation encadre les liens contractuels tandis que des dispositions fiscales orientent les investissements.

10.3.4 Le cycle immobilier

Les cycles immobiliers sont réapparus dans la décennie 1980 tant pour le résidentiel que pour les bureaux, avec chacun des caractéristiques propres et sans un nécessaire synchronisme avec l'évolution macroéconomique qui, néanmoins, demeure le facteur directeur.

En matière résidentielle, un premier cycle s'est développé dans la deuxième moitié des années 1980, affectant essentiellement Paris, la région parisienne et la Côte d'Azur.

Enclenché par une demande croissante dans un contexte de reprise économique offrant des perspectives de progression du pouvoir d'achat et nonobstant des taux de crédit élevés (à tempérer néanmoins par l'inflation), les prix parisiens ont fortement progressé. La phase de hausse à la fin de la décennie 80 a pris un tour spéculatif par l'intervention massive de marchands de biens financés avec facilité par la place bancaire.

La prise de conscience du retournement du marché s'est progressivement manifestée à partir de la fin 1990 en raison d'un contexte macroéconomique perturbé et d'une politique monétaire resserrée. L'ajustement à la baisse dans un marché devenu étroit s'est prolongé jusqu'en 1997. Durant le cycle de 1985 à 1997, les prix, après avoir doublé, n'ont plus alors marqué qu'une progression de 10 à 20 %.

Un nouveau cycle a débuté en 1998 en Région parisienne, pour gagner ensuite l'ensemble du pays. Depuis cette date, les prix ont plus que doublé en Île-de-France.

Les causes structurelles expliquent, certes, pour une large part cette situation :

- forte demande liée à l'accroissement démographique et au flux migratoire, décohabitation,
- offre restée frileuse (mise en place des PLU freinant la disponibilité du foncier),

mais aussi, et surtout, une politique monétaire très accommodante (relance macro-économique oblige) avec des taux très bas et des durées de prêt allongées dopant la solvabilité des ménages, nonobstant un pouvoir d'achat en progression modeste et le maintien d'un fort taux de chômage.

L'évolution du marché apparaît dès lors très dépendante de la politique monétaire et apparaît très fragilisée par les tensions à la hausse sur les taux et les difficultés des établissements financiers à lever des fonds.

La hausse vive des coûts de l'énergie – chauffage et déplacement – fragilise également la clientèle la plus modeste.

En matière de bureaux, les cycles sont plus connectés avec l'évolution économique, la progression du PIB générant un accroissement de l'emploi (sous réserve que les gains de productivité ou la délocalisation ne le neutralise pas) et donc une demande nouvelle.

10.4 Le contexte local

10.4.1 Les facteurs locaux

L'évolution des marchés immobiliers est sous l'influence des divers facteurs locaux parmi lesquels prédominent les considérations socio-économiques et socio-démographiques qui ont pu être mise en évidence par des études écono-

métriques. Trois grands groupes de paramètres peuvent être distingués, dont les impacts variables ne permettent pas une modélisation complète mais pour lesquels la corrélation avec le dynamisme du marché a pu être mise en évidence.

- Le premier groupe concerne l'aspect socio-démographique :
 - . taille de l'agglomération,
 - . structure et évolution de la population,
 - . taux d'activité de la population,
 - . répartition socio-professionnelle (cadres – employés – ouvriers),
 - . richesse fiscale.
- Le deuxième groupe concerne les activités exercées et leur environnement :
 - . principaux employeurs,
 - . équipements structurants,
 - dessertes : route, fer, air,
 - enseignement et recherche.
- Le dernier groupe, qui tend à prendre une plus grande importance dans le choix de l'implantation dans la mesure où le degré de liberté s'accroît, relève de la qualité du cadre de vie (dont participent d'ailleurs certains éléments du deuxième groupe) et des préoccupations environnementales en général :
 - . site, climat (héliotropisme) clairement confirmés par les premiers résultats du recensement de 1999,
 - . équipements culturels et sportifs.

La dématérialisation de certaines activités par l'utilisation des nouvelles technologies tend à privilégier la prise en compte de ces éléments.

10.4.2 Exemple des marchés résidentiels de province

L'Observateur de l'Immobilier, à partir des informations recueillies par les experts du Crédit Foncier de France, a mis en évidence la corrélation entre le niveau des prix et trois données socio-économiques caractéristiques :

- le taux de résidences secondaires : indicateur de l'aspect attractif de la ville ;
- le ratio cadres/ouvriers : indicateur de la tertiairisation de la ville ;
- la qualité des moyens de communication.

Trois facteurs essentiels permettent de caractériser un marché immobilier :

- le prix moyen du neuf, récent et ancien,
- le taux de valorisation des biens sur une période déterminée, à comparer à l'inflation,
- les facteurs de décote du récent et de l'ancien par rapport au neuf, et de l'habitat périurbain comparativement à l'habitat central.

Il en ressort trois catégories relativement homogènes :

- Les villes à marché immobilier actif caractérisé par :
 - . des prix dans chaque catégorie supérieurs à la moyenne,
 - . un taux de valorisation le plus élevé et plus important que l'inflation,

- . des décotes plus faibles aussi bien pour celles liées à l'âge des immeubles qu'à leur localisation.

Ces villes sont souvent des métropoles régionales au dynamisme économique affirmé et dont la proportion de cadres est importante. Citons par exemple Lyon, Lille, Bordeaux, Toulouse, Rennes, Nantes.

- Les villes à marché immobilier calme, sans tension particulière sur les valeurs et pour lesquelles les paramètres sont en retrait par rapport aux précédents : prix moyens et valorisations plus faibles, décotes plus importantes. Il s'agit de villes en faible progression démographique et moins tertiairisées, par exemple Clermont-Ferrand, Le Havre, Amiens, Limoges, Besançon.
- La dernière catégorie concerne les villes à marché immobilier en déclin pour lesquelles les prix moyens et les valorisations sont les plus faibles ; la décote des immeubles de deuxième main est la plus élevée alors que l'écart centre-périphérie est le plus faible, reflet de l'absence de tension sur la zone centrale. Ces marchés se retrouvent sur de nombreuses villes en déclin industriel de l'Est et du Nord de la France.

Quelques agglomérations échappent à ce classement et présentent un marché atypique. C'est le cas de villes de la Côte d'Azur, dont le niveau de prix est proche de celui de l'agglomération parisienne, et de villes disposant d'un centre historique recherché où l'ancien central rénové s'aligne sur le neuf (cas d'Aix-en-Provence, Avignon par exemple).



11

LES FACTEURS JURIDIQUES DE LA VALEUR

Partie
2

La valeur d'un logement n'est pas la même selon qu'il est libre ou occupé, et selon les conditions du bail. La valeur d'un terrain n'est pas la même selon qu'on peut y édifier un bâtiment, et selon la nature et la surface du bâtiment que l'on peut construire.

La détermination et l'appréciation des facteurs juridiques de la valeur d'un immeuble constituent une des tâches les plus difficiles de l'expert immobilier.

Compte tenu du format du présent ouvrage, nous n'exposerons que les principaux facteurs juridiques susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur d'un immeuble.

11.1 Droit de propriété

11.1.1 Définition

L'article 544 du Code civil dispose que « *la propriété est le droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue pourvu qu'on n'en fasse pas un usage prohibé par les lois ou par les règlements* ». Cette définition inchangée depuis 1804 est inspirée de la pensée libérale des philosophes du XVIII^e siècle dont les écrits ont contribué à la disparition de l'ancien ordre monarchique.

11.1.2 Évolution conceptuelle

Sous l'Ancien Régime subsistait la coutume féodale issue de la conception germanique de la propriété tournant autour de la notion de domaine.

Fruit de l'organisation économique et sociale et de ses contraintes (pénurie, insécurité), la propriété était dissociée en un domaine éminent détenu par la noblesse, et un domaine utile concédé au tenancier de façon permanente voire héréditaire.

La propriété dans ce système n'était que relative et subordonnée à l'intérêt commun : le seigneur tenait ses droits d'un suzerain, lui-même vassal du roi dépositaire par Dieu du royaume. La propriété dans cette conception relevait plus d'un statut équilibré entre les parties : le seigneur tirant puissance,

influence politique et redevances en contrepartie de la mise à disposition du domaine et de la protection qu'il devait assurer à son exploitant.

Le Code civil a mis fin à la superposition de différents droits en reprenant la conception de la Rome antique d'un droit absolu défini essentiellement par ses composantes:

- le droit d'usage, *usus*, qui confère la possibilité d'utilisation du bien,
- le droit de recueillir les revenus, *fructus*,
- le droit de disposer, *abusus*, c'est-à-dire d'effectuer tous actes de transfert de propriété ou de constitution de droits réels (hypothèques).

Cette définition du droit de propriété centré sur l'individu et l'exercice de sa liberté apparaît néanmoins limitée par la loi et les règlements. À l'époque, la principale restriction reprise par ailleurs dans l'article XVII de la Déclaration des droits de l'homme, était représentée par l'expropriation pour cause d'utilité publique dont les effets devaient être compensés par une *juste et préalable indemnité*.

Ces restrictions au droit de propriété ont connu un foisonnement considérable au fil des ans que les auteurs du Code civil au XIX^e siècle n'avaient pas imaginé. Ce phénomène, accéléré dans la seconde moitié du XX^e siècle, est lié à l'interventionnisme croissant de la puissance publique (État et autres personnes publiques principalement les collectivités territoriales).

Outre la fiscalité, qui a toujours existé sous des formes variées, la collectivité est intervenue en restreignant encore le champ d'application du droit de propriété.

Le droit de l'urbanisme, en France né après la Première Guerre Mondiale (loi Cornudet 1919), a pris une nouvelle ampleur à partir de l'entrée en vigueur de sa « loi fondatrice », la loi d'orientation foncière ou LOF de 1967. Le droit de l'urbanisme de plus en plus foisonnant a fortement limité la portée pratique de la propriété foncière entendue dans le sens des dispositions du Code civil.

Par ailleurs, la réglementation de plus en plus étroite des rapports locatifs a limité le champ d'application du *fructus*.

11.2 Réglementation d'urbanisme

11.2.1 Objectifs et principales interventions législatives

Elle n'est pas un concept nouveau puisqu'on peut faire remonter son origine au phénomène urbain aussi bien gréco-romain que médiéval, mais son développement en France s'est accéléré dans la seconde moitié du XX^e siècle sous l'effet de l'urbanisation.

Au XIX^e siècle, les premières réglementations de droit public applicables à l'immeuble avaient un objectif principal de police : la protection de l'ordre public (incendies, mouvements insurrectionnels) et la délimitation du domaine public.

Le nouveau droit de l'urbanisme a, lui, deux principaux impératifs très différents :

- l'organisation de l'espace urbain pour répondre aux besoins économiques et sociaux,
- la préservation du patrimoine tant bâti, ce qui relève de la protection historique, que naturel, ce qui relève de l'ensemble des préoccupations écologiques.

La propriété immobilière est soumise au droit de l'urbanisme principalement contenu dans le Code de l'urbanisme et accessoirement le Code de la Construction et de l'Habitation (CCH) (en particulier pour les Immeubles de Grande Hauteur (IGH) et les Établissements Recevant du Public (ERP), mais aussi dans le Code de l'Environnement, le Code de commerce, le Code du patrimoine.

La Loi d'Orientation Foncière (LOF) de 1967 insérait l'urbanisme dans un système centralisé.

Le droit de l'urbanisme français a été fondamentalement transformé par les lois de décentralisation du début des années 1980. Ces lois ont transféré, en principe définitivement, des prérogative importantes aux collectivités (communes essentiellement) sous le contrôle (très théorique) de l'État (déferé préfectoral).

Le droit de l'urbanisme dit « réglementaire » issu de la loi d'orientation foncière (LOF) et des lois de décentralisation a, de nouveau, été réformé mais non bouleversé par la loi SRU (Solidarité et renouvellement urbain) du 13 décembre 2000 qui lui fixe trois objectifs principaux :

- le développement durable en assurant un équilibre entre le renouvellement urbain, la maîtrise du développement urbain, le développement de l'espace rural et la préservation des espaces affectés aux activités agricoles et forestières, et la protection des espaces naturels et des paysages,
- le respect de la diversité des fonctions urbaines et la mixité sociale dans (ou de) l'habitat,
- la gestion de l'espace de façon économe.

D'autres lois ont eu un impact très important sur la valorisation des actifs immobiliers. Citons en particulier :

- La loi relative au développement et à la protection de la montagne (dite « loi Montagne » du 9 janvier 1985 – C.U. art. L. 145-1 à 13) définit les principes d'aménagement et de protection de la montagne et, en particulier, institue avec un contrôle de l'implantation des nouvelles Unités Touristiques supérieures à 8 000 m² SHON.
- La loi du 3 janvier 1986 (dite « Loi Littoral », CU art. L.146-1 à 9) prévoit l'établissement de Directives Territoriales d'Aménagement (DTA) des zones littorales qui restreignent les possibilités de construction. Elle a donné lieu à un contentieux important relatif à la protection des zones proches du rivage. Sont concernées non seulement les communes directement littorales mais également les communes riveraines d'un estuaire (98 communes définies dans le décret n° 2004-311 du 29 mars 2004).

- La législation constitutive de ce que la pratique qualifie d'« urbanisme commercial », issue historiquement d'une loi du 27 décembre 1973 (dite loi Royer), réformée par une loi du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat (dite loi Raffarin). Désormais, est soumise à Autorisation d'Exploitation Commerciale (AEC) la création ou l'extension de magasin de commerce de détail supérieur à 300 m² de SHON commerciale.

Ce principe comporte des exceptions (pharmacies, regroupement de surfaces de ventes n'excédant pas 1 000m², garages restant inférieurs à 1 000 m²).

De même, le changement d'activité doit être autorisé à partir de 2 000 m² ramenés à 300 m² en alimentaire. La réalisation d'établissements hôteliers à partir de 50 chambres en Île-de-France et de 30 chambres ailleurs fait également l'objet d'un examen par la Commission Départementale d'Équipement Commercial (CDEC). Le dernier secteur contrôlé concerne l'équipement cinématographique à partir de la création de 300 places.

Cette loi, destinée à respecter l'équilibre entre les grandes surfaces essentiellement périphériques et les commerces des centres-villes, constitue l'amorce d'une planification dont l'influence sur l'économie est actuellement très critiquée.

Certains désirent une nouvelle réforme tandis que d'autres professionnels envisagent sa suppression pure et simple. Cette dernière option aurait pour effet une importante simplification du droit applicable aux actifs immobiliers commerciaux et aurait des incidences majeures en terme de valorisation des actifs existants.

11.2.2 Dispositions réglementaires applicables sur l'ensemble du territoire français en l'absence de document d'urbanisme

► RNU (Règlement National d'Urbanisme)

Les articles R.111-1 et suivants du Code de l'urbanisme s'appliquent à l'ensemble du territoire français. Ils constituent ce qu'il est convenu d'appeler le Règlement National d'Urbanisme ou RNU (dénomination officielle jusqu'au 1^{er} octobre 2007 : *règles générales d'urbanisme*).

Certaines des dispositions du RNU s'appliquent uniquement dans les communes non pourvues d'un document d'urbanisme (POS, PLU ou carte communale), d'autres cumulativement au document d'urbanisme en vigueur et en particulier l'article R.111 du Code de l'Urbanisme qui donne à l'autorité compétente la faculté de refuser un permis de construire en cas « *d'atteinte au caractère des lieux existants* ».

Le RNU a fait l'objet d'une réécriture par le décret du 5 janvier 2007. Le « nouveau RNU » est entré en vigueur, avec la majorité des dispositions relatives à la réforme des autorisations d'urbanisme, le 1er octobre 2007.

► Les deux principes de constructibilité limitée

Constructibilité limitée en l'absence de PLU, POS ou carte communale (1982)

Ce principe a été institué par les lois de décentralisation et a pour finalité d'inciter les communes à se doter de documents d'urbanisme. En l'absence de POS (puis de PLU au fur et à mesure de la mise en révision des POS antérieurs au 1^{er} avril 2001), une commune ne peut délivrer de permis de construire « en dehors des parties actuellement urbanisées de la commune ». La délimitation des parties urbanisées d'une commune est une question de fait déterminée par le juge administratif.

Constructibilité limitée en l'absence de schéma de cohérence territoriale (SCOT) : loi SRU applicable à compter du 1^{er} avril 2001

À l'imitation de la règle de constructibilité limitée en l'absence de document d'urbanisme communal (POS ou PLU) afin d'inciter les communes à s'insérer dans le champ d'application d'un document d'urbanisme supra communal, les anciens schémas directeurs étant le plus souvent inexistantes ou non mis à jour, la loi SRU a introduit une règle de constructibilité limitée en l'absence de SCOT. Le principe est qu'une commune ne peut ouvrir de nouvelles zones à l'urbanisation si elle n'est pas couverte par un SCOT. Comme le principe de constructibilité limitée à défaut de document d'urbanisme, le principe de constructibilité limitée en l'absence de SCOT comporte des exceptions.

11.2.3 Particularités de l'urbanisme réglementaire de la région Île-de-France

Le droit de l'urbanisme français porte l'empreinte du poids économique de la Région Ile-de-France. Trois documents d'urbanisme revêtent un caractère *sui generis* : le Schéma Directeur de la Région Ile-de-France, le PLU de Paris et, plus récemment, l'Opération d'Intérêt National (OIN) de la Défense.

► Schéma Directeur de l'Île-de-France

Le Sdrif est un document d'aménagement/urbanisme spécifique à la Région Ile-de-France. Une de ses grandes orientations, à savoir l'implantation de bureaux à l'est pour faire contrepoids à l'ouest parisien et en particulier à la Défense, n'a, jusqu'à une époque récente, jamais été respectée par les planificateurs communaux et intercommunaux.

Le Sdrif a été révisé et arrêté en février 2007.

► PLU de Paris

Le PLU de Paris présente des spécificités marquées, en particulier les « *protections spéciales ville de Paris* » qui étendent la protection des monuments à caractère historique ou patrimonial très au-delà de la législation nationale et qui contient des restrictions spécifiques en matière d'affectation commerciale.

Le PLU de Paris a fait l'objet d'une annulation partielle par le Tribunal de Paris le 2 août 2007, en ce qui concerne les dispositions relatives à la protection des commerces en rez-de-chaussée. L'appel est en cours à la date du présent ouvrage.

► **Urbanisme réglementaire du quartier d'affaires de la Défense**

Tout au long de son histoire, le périmètre de la Défense, sous l'égide de l'Epad, (Etablissement public d'aménagement de la Défense), a fait l'objet de règles dérogatoires tant en matière d'urbanisme (application du RNU) qu'au regard des règles de la fiscalité de l'urbanisme, ce qui a donné lieu à la plus importante action en répétition de l'histoire du droit de l'urbanisme.

L'Epad est désormais remplacé par un nouvel établissement public et la Défense qui constitue le quartier de bureaux le plus dense d'Europe est régie par des règles d'urbanisme dérogatoires qui s'imposent au SDRIF en application d'un décret d'août 2007.

11.2.4 Fiscalité de l'urbanisme spécifique à l'Île-de-France

La région Île-de-France, dans le cadre de l'aménagement du territoire, fait l'objet d'un traitement particulier concernant les implantations de locaux à usage industriel, commercial, professionnel, administratif, technique, scientifique ou d'enseignement ne relevant pas de l'État. Ces locaux font l'objet d'un agrément spécifique dont les formalités ont été allégées par un décret du 12 novembre 2007 (articles R.510-1 et suivants du Code de l'urbanisme).

Désormais, les changements d'utilisateur ou d'utilisation des locaux ne sont pas soumis à agrément. Par ailleurs l'agrément est accordé, selon les cas, soit par le préfet du département, soit par le préfet de la région Ile-de-France à l'exclusion de toute autre autorité.

11.2.5 Zones franches urbaines (ZFU)

Les zones franches urbaines (loi d'aménagement du 4 février 1995 complétée par la loi 96-987 du 14 novembre 1996) ne relèvent pas du droit de l'urbanisme mais du droit fiscal.

Les ZFU visent à réorganiser certains quartiers urbains en favorisant l'installation d'entrepreneurs qui, en contrepartie de leurs activités industrielles, commerciales, artisanales ou libérales, bénéficient d'avantages fiscaux temporaires (60 mois) : impôt sur les bénéfices, taxe professionnelle, taxe foncière, droits de mutation sur les commerces. De même, un régime dérogatoire de réduction d'impôt est consenti aux investisseurs.

On peut penser que ce zonage discriminant aura un impact dans l'évolution relative des valeurs immobilières de certains quartiers.

11.3 Servitudes de droit public

11.3.1 Distinction entre servitude administrative et servitude de droit privé

Jusqu'au milieu du XX^e siècle, le droit de propriété était principalement limité par les servitudes issues du droit civil essentiellement définies par le Code civil.

Pour le Code civil, une servitude est une charge supportée par un bien immobilier (le fonds servant) au profit d'un autre bien immobilier (fonds dominant). La liste de ces servitudes figure dans le Code civil (servitude de passage, servitude *non aedificandi*, etc.).

Depuis le milieu du XX^e siècle et de manière de plus en plus marquée à compter du milieu du XX^e siècle, le droit public a multiplié les restrictions au droit de la propriété des immeubles (servitudes administratives). Ces servitudes se distinguent fondamentalement des servitudes du droit privé, en ce sens qu'elles n'impliquent pas l'existence d'un fonds dominant et résultent de l'application de textes spécifiques (servitude aéronautiques, ...).

Parmi les servitudes de droit public, les plus importantes sont les servitudes d'urbanisme constituées par l'ensemble des limitations au droit de propriété qui résultent du Code de l'urbanisme.

Le zonage institué par un POS ou un PLU, le classement en zone inconstructible en application du RNU ou d'une carte communale sont des servitudes d'urbanisme.

Ainsi, la classification d'un terrain dans telle ou telle zone d'un territoire communal a un impact majeur sur la valeur de celui-ci. Dans certains départements français, la valeur d'un terrain à bâtir peut être plus de cent fois supérieure à la valeur du même terrain classé en zone agricole.

Le principe en la matière est celui de la non indemnisation des servitudes administratives en général, et des servitudes d'urbanisme en particulier.

11.3.2 Servitudes d'urbanisme ayant un impact majeur sur la valorisation des immeubles

11.3.2.1 Classement des terrains au regard des règles des documents d'urbanisme

Le classement du terrain considéré dans une zone constructible ou non du POS, du PLU ou de la carte communale aura une incidence majeure sur sa valorisation.

11.3.2.2 Servitudes d'Utilité Publique (SUP)

Ces servitudes sont répertoriées en annexe de l'article R. 126-1 du Code de l'urbanisme dont la liste non exhaustive relève de quatre grandes catégories :

- conservation du patrimoine,
- utilisation des ressources et des équipements (mines, carrières, télécommunications),
- défense nationale,
- salubrité et sécurité publiques (cimetières, risques naturels).

Les SUP ne sont opposables aux demandeurs d'autorisations d'urbanisme (principalement aux pétitionnaires de permis de construire) que si elles figurent en annexe du dossier de POS ou de PLU.

Comme l'ensemble des servitudes d'urbanisme, les SUP ne peuvent donner lieu à indemnisation que si la loi, lors de leur création, ne l'exclue pas. De plus, le préjudice indemnisable doit être direct, certain, grave et spécial (Conseil d'État, 14 mars 1986).

11.3.2.3 Emplacements réservés

Les emplacements réservés constituent des espaces sur lesquels la collectivité a décidé la réalisation d'un projet d'intérêt collectif. Cette servitude comporte donc une restriction au droit de disposer puisque l'usage autorisé est limité au seul projet prévu. En vertu des articles L. 230-1 à L. 230-6 du Code de l'Urbanisme se substituant à l'ancien article L. 123-9 du Code de l'urbanisme, le propriétaire dispose alors de deux possibilités :

- Exercer son droit de délaissement, c'est-à-dire mettre en demeure d'acquérir la collectivité qui a un an pour se prononcer. En cas de désaccord sur le prix, le juge de l'expropriation est amené à statuer selon les règles de l'expropriation. Mais, contrairement aux autres servitudes d'urbanisme, l'estimation du terrain s'effectue sans tenir compte de la réserve. Elle s'opère au regard de la situation d'urbanisme dans laquelle le terrain se trouvait à la date de référence, qui est fixée un an avant la publication de l'acte rendant public le document d'urbanisme en vigueur.
- S'il décide de construire sur le surplus de terrain, la constructibilité afférente à la surface réservée doit être déduite du total, sauf dérogation à obtenir s'il cède gracieusement cette surface dont la constructibilité peut alors être reportée.

11.3.2.4 Espaces boisés

Les espaces boisés classés sont définis par l'article L. 130-1 à 130-6 du Code de l'urbanisme.

Le principe est leur maintien en l'état sans cependant, contrairement à la réglementation des emplacements réservés, que la constructibilité de leur superficie ne soit à déduire de celle du terrain entier.

La seule possibilité offerte au propriétaire est donc, en cas de classement partiel, de réaliser une opération de construction sur le surplus doté d'une constructibilité théorique afférente à la totalité du terrain, si cela est possible ; sinon ou en cas de classement total ou d'impossibilité de réaliser une opération sur le surplus, il peut invoquer l'article L.130-2 du Code de l'urbanisme.

- cession gratuite de l'espace boisé en contrepartie de la fourniture d'un terrain à bâtir par la collectivité,
- ou autorisation de construire sur 10 % au plus de la superficie du terrain classé (sous réserve de respecter les règles d'urbanisme), cela si le terrain est détenu à titre onéreux depuis plus de cinq ans.

Il est enfin précisé que la valeur du terrain à bâtir fourni en compensation ou la plus-value conférée par l'autorisation de construire ne peuvent excéder la valeur du terrain cédé.

11.3.2.5 Servitudes d'urbanisme issues des lois SRU, UH et ENL (articles L. 123-1 du Code de l'urbanisme)

Les lois « Solidarité et Renouvellement Urbain » (SRU - 2000), « Urbanisme et Habitat » (UH - 2003) et « Engagement national pour le Logement » (ENL - 2006) ont institué un ensemble de servitudes qui grèvent de plus en plus de terrains urbains et conditionnent leur aménagement ou réaménagement dans le cadre, en particulier, des opérations de renouvellement urbain.

Ces servitudes figurent sur les documents graphiques du PLU avec l'indication de l'alinéa applicable selon le cas (de a à d, voir ci-dessous). Ces nouvelles servitudes peuvent grever des terrains appartenant à des personnes morales de droit public (domaine public), notamment les emprises ferroviaires de Réseau Ferré de France.

L'article L.123-1 du Code de l'urbanisme dispose dans sa rédaction applicable au 15 juillet 2006 :

« Dans les zones urbaines ou à urbaniser, le plan local d'urbanisme peut instituer des servitudes consistant :

- a) À interdire, sous réserve d'une justification particulière, dans un périmètre qu'il délimite et pour une durée au plus égale à cinq ans dans l'attente de l'approbation par la commune d'un projet d'aménagement global, les constructions ou installations d'une superficie supérieure à un seuil fixé par le règlement ; les travaux ayant pour objet l'adaptation, le changement de destination, la réfection ou l'extension limitée des constructions existantes sont toutefois autorisés ;
- b) À réserver des emplacements en vue de la réalisation, dans le respect des objectifs de mixité sociale, des programmes de logements qu'il définit ;
- c) À indiquer la localisation prévue et les caractéristiques des voies et ouvrages publics, ainsi que les installations d'intérêt général et les espaces verts à créer ou à modifier, en délimitant les terrains qui peuvent être concernés par ces équipements ;

d) À délimiter des secteurs dans lesquels, en cas de réalisation d'un programme de logements, un pourcentage de ce programme doit être affecté à des catégories de logements locatifs qu'il définit dans le respect des objectifs de mixité sociale ».

11.4 Documents d'urbanisme

L'expert doit s'interroger pour savoir quelles sont les règles d'urbanisme applicables à un terrain, car sa valeur ne sera pas la même selon ce que l'on peut en faire.

En l'absence de document d'urbanisme, le règlement national d'urbanisme (voir ci-dessus) est applicable.

Mais la commune du lieu de situation de l'immeuble peut également être couverte par un document d'urbanisme simplifié (carte communale) ou détaillé (un POS si celui-ci n'a pas été mis en révision depuis l'entrée en vigueur de la loi SRU le 1^{er} avril 2001, ou de plus en plus souvent un PLU).

11.4.1 Documents d'urbanisme simplifiés : les cartes communales

La loi « Solidarité et Renouvellement Urbain (SRU) crée la carte communale qui se substitue, dans les petites communes, aux MARNU (modalités d'application du règlement national d'urbanisme), anciennement MARGU créés par la loi LOF de 1967.

Les MARGU/MARNU, documents d'urbanisme simplifiés, avaient à l'origine un caractère de directive et non de règlement. Ils avaient en principe une durée de quatre ans.

Les cartes communales qui les ont remplacées ont pour principal intérêt, pour la commune, de lever toute ambiguïté quant à la délimitation des secteurs constructibles et des secteurs inconstructibles résultant des incertitudes juridiques relatives aux zones actuellement urbanisées de la commune.

Comme son nom l'indique, le dossier de carte communale ne comporte pas de règlement mais seulement des documents graphiques.

Le régime juridique des cartes communales, qui sont devenus des documents pérennes (contrairement aux anciens MARNU) depuis la loi SRU, est très souple.

En cas d'adoption d'une carte communale, la commune peut décider ou non du transfert de compétence en matière de permis de construire. Elle peut ou non instituer un droit de préemption dont le régime est très semblable à celui du droit de préemption urbain dans une commune couverte par un POS ou un PLU.

11.4.2 POS et PLU

Le terrain peut être couvert par un document d'urbanisme plus élaboré qui peut être un POS ou un PLU.

L'entrée en vigueur de la loi SRU, le 1^{er} avril 2001, n'a pas eu pour effet de transformer les POS approuvés en PLU. Les POS demeurent applicables ; ils peuvent être modifiés sans perdre leur nature de POS (à part certaines règles applicables aux PLU) ; en particulier, leur zonage n'est pas modifié. Ils peuvent même être modifiés sans perdre leur nature de POS. Ils ne deviendront des PLU qu'en cas de mise en révision.

En pratique, de nombreuses communes ont décidé progressivement de réviser leurs POS, les transformant donc en PLU. Les POS ont donc vocation à disparaître progressivement.

Les règles fondamentales du zonage n'ont pas été modifiées par les lois SRU et UH. Le zonage est soumis à un contrôle minimal par le juge administratif, réduit à celui de l'erreur manifeste d'appréciation. Par contre, le zonage d'un PLU diffère de celui d'un POS, en particulier par la suppression des zones NB accusées de favoriser le mitage, et par une modification des critères des zones naturelles et agricoles.

Dans les PLU, le territoire est divisé entre les zones suivantes :

- Zone U urbaine,
- Zone UA à urbaniser,
- Zone A agricole,
- Zone N naturelle et forestière.

L'indication de la constructibilité en terme de coefficient d'occupation des sols (COS) est supplétive. La constructibilité d'un terrain résulte d'abord de l'application des règles dites morphologiques (hauteur maximale, reculement par rapport aux voies, aux limites séparatives de la parcelle...). Ce n'est qu'après l'application de ces règles morphologiques qu'il est fait application du COS, si le règlement du POS ou du PLU a instauré un COS. L'application du COS à la superficie d'un terrain permet d'obtenir une constructibilité maximale et non une constructibilité garantie.

La complexité des règles exposées ci-dessus constitue un élément d'incertitude pour l'expert qui doit estimer un terrain constructible, car la valeur d'un terrain à bâtir est fondamentalement fonction du type d'immeuble que l'on peut y construire, et de la surface que l'on peut y construire. L'expert s'efforcera de réduire ses incertitudes en analysant soigneusement les articles du règlement de la zone et, le cas échéant, en demandant un certificat d'urbanisme.

Par ailleurs, Les documents d'urbanisme sont souvent modifiés, autre facteur d'incertitude pour l'expert.

La règle résultant des lois SRU et UH est que, en principe, la mutabilité d'un PLU est assurée par la procédure de modification, une commune n'étant tenue de procéder à une révision qu'en cas d'atteinte à l'économie du Plan d'Aménagement et de Développement Durable (PADD), nouvel élément du dossier de

PLU institué par la loi SRU, non opposable au pétitionnaire d'un permis de construire depuis la loi UH.

Le dossier de PLU comprend toujours les éléments suivants :

- le rapport de présentation qui constitue en quelque sorte « *l'exposé des motifs* » du PLU ;
- le Plan d'Aménagement et de Développement Durable (PADD), document issu de la loi SRU qui n'existait pas dans les dossiers de POS ; les PLU peuvent comporter des orientations d'aménagement qui régissent des quartiers ou des secteurs particuliers, par exemple quartiers en difficulté nécessitant des opérations de rénovation urbaine. Contrairement au PADD, les orientations d'aménagement sont opposables aux demandeurs d'autorisation d'urbanisme (à compter du 1^{er} octobre 2007).
- des documents graphiques ;
- le règlement, pièce centrale du dossier de PLU qui comprend les règles applicables à l'ensemble de la commune, et les règlements de zone très standardisés qui ne diffèrent pas fondamentalement des règlements de zone de POS. Les règles graphiques complètent les dispositions du règlement (notamment division des zones en secteurs) ; en cas de contradiction entre les règles graphiques et les dispositions du règlement, les premières prévalent sur les secondes.
- des annexes de plus en plus nombreuses et complexes dont les plus importantes sont les servitudes d'urbanisme qui ne sont opposables aux tiers que si elles figurent en annexe du PLU ou du POS.

À ces documents obligatoires s'ajoutent des documents relatifs à la procédure d'élaboration du PLU. En outre, les communes peuvent à titre informatif y adjoindre d'autres documents tels que des prescriptions architecturales applicables à des quartiers anciens par exemple. Fréquemment, pour des quartiers du XIX^e siècle n'ayant pas subi d'évolutions notables, le PLU reprend en annexe des documents déjà réalisés à l'occasion de l'établissement du POS précédent.

11.4.3 Règles supra communales d'aménagement : les schémas de cohérence territoriale (SCOT)

En sus du RNU et du document d'urbanisme communal (POS, PLU ou carte communale), un immeuble est, indirectement, soumis à des règles supra communales principalement issues des schémas directeurs avant l'entrée en vigueur de la loi SRU, des schémas de cohérence territoriale depuis la loi SRU, en ce sens que POS, PLU et cartes communales doivent être compatibles avec les dispositions du SCOT. Néanmoins, ces documents supra communaux ne s'imposent pas directement aux demandeurs d'autorisation d'urbanisme mais seulement indirectement en ce sens que le PLU ou POS opposable aux demandeurs doit, lui, être compatible avec le SCOT.

La notion de compatibilité, très différente de la notion de conformité qui doit exister entre une autorisation d'urbanisme et un document d'urbanisme, accorde

aux maires une latitude non négligeable en matière d'élaboration de leurs documents d'urbanisme. En particulier, les SCOT jouent un rôle majeur dans la détermination par les communes des zones à urbaniser des PLU (équivalentes aux anciennes zones d'urbanisation future des POS) et quant à la possibilité pour une commune de créer une ZAC.

POS, PLU et SCOT doivent également être compatibles avec d'autres documents de planification tels que les PDU (plans de déplacements urbains), PLH (plans locaux d'habitat), tandis que la loi SRU n'a pas modifié fondamentalement la stratification des documents d'urbanisme : à l'empilement « POS-Marnu-schéma directeur » a succédé la superposition des SCOT aux PLU et aux cartes communales.

11.5 Fiscalité de l'urbanisme

Dans la logique de préserver l'espace disponible, ce qui est obtenu tout à la fois en limitant l'extension périphérique des villes et en favorisant la densification en zone centrale, la fiscalité de l'aménagement a été modifiée par la loi SRU :

- suppression de la redevance pour dépassement du COS,
- suppression du Plafond légal de densité (PLD) et donc du versement pour son dépassement sauf pour les communes l'ayant instauré au plus tard le 31/12/1999,
- aménagement de la TLE,
- assouplissement des obligations de réalisation d'aires de stationnement pour les constructeurs (art. L. 421-3 du Code de l'urbanisme),
- participation des riverains au financement des voies nouvelles et des réserves dans les zones devenus constructibles en remplacement des diverses participations demandées antérieurement.

À l'occasion de la mise en œuvre du « Grenelle de l'environnement », l'ensemble des participations d'urbanisme pourrait faire l'objet d'une réforme.

11.6 Urbanisme opérationnel et restrictions au droit de disposer

11.6.1 Droit de préemption urbain (DPU)

Le DPU a vu son champ d'application étendu dans le cadre de la loi SRU :

- l'exigence de motivation de la décision de préemption est atténuée en cas de programme local de l'habitat et en vue d'améliorer la qualité urbaine,
- l'ensemble des mutations à titre onéreux, y compris les adjudications forcées, y sont assujetties ; sont seulement exclus les biens inclus dans un plan de cession d'une procédure collective et ceux, compris dans une unité de

production, cédés en cas de liquidation. Demeurent également exonérés de DPU les immeubles HLM, les ventes d'immeubles à construire et les contrats de crédit bail,

- la préemption partielle est admise avec possibilité pour le propriétaire (comme en matière d'expropriation) d'exiger l'acquisition de l'ensemble de l'unité foncière.

À noter que le propriétaire bénéficie d'un droit de rétrocession du bien dans les 5 ans si l'organisme préempteur n'a pas utilisé celui-ci dans un but d'utilité publique. Il s'agit néanmoins d'une garantie théorique très peu utilisée en pratique.

Le propriétaire, dès la création du DPU, peut exercer son droit de délaissement, c'est-à-dire mettre en demeure le détenteur du droit de préemption d'acquiescer. Celui-ci a deux mois pour fournir sa réponse.

En cas de désaccord sur le prix, le juge est saisi et fixe la valeur comme en matière d'expropriation. Chaque partie peut exercer un droit de repentir, c'est-à-dire ne pas donner suite à la transaction. En cas de renonciation de la partie expropriante, le propriétaire a la faculté dans les cinq ans de vendre son bien à un prix indexé sur les variations de l'indice du coût de la construction.

Le bien est estimé en l'état à la date de référence qui correspond à la date la plus récente des actes ayant concouru à modifier la réglementation du PLU.

Dans le cas d'une vente, la Déclaration d'Intention d'Aliéner (DIA) est préalablement transmise à la mairie qui, si elle n'est pas directement titulaire du droit de préemption, le fait suivre au titulaire du droit de préemption.

La collectivité titulaire du droit de préemption ou, souvent, l'organisme délégataire du droit de préemption, dispose de la même faculté que dans le cas du délaissement, étant précisé qu'au-delà d'un certain seuil les services fiscaux sont consultés pour apprécier la valeur de l'immeuble en cause. En cas de saisine du juge, une consignation de 15 % du montant de la vente doit être effectuée afin d'éviter des mesures dilatoires pouvant conduire finalement à renoncer à acquiescer faute de moyens.

11.6.2 Zones d'aménagements différés (ZAD)

Instituées par une loi du 26 juillet 1962, elles ont été relancées par une loi du 13 juillet 1991 (art. L. 212-1 du Code de l'urbanisme et suivants) qui autorise leur création sur tout le territoire. La décision est prise par le préfet sur avis motivé. Pour une durée de 13 ou 14 ans à compter de la publication de l'acte de création, le périmètre est assorti d'un droit de préemption qui supprime celui du DPU.

Le régime du droit de préemption dans une Zone d'Aménagement Différé (ZAD) est semblable au DPU. Il est cependant limité dans le temps et sa motivation doit être conforme au motif de création de la ZAD considérée correspondre à de futures opérations d'aménagement ou être destiné à la constitution de réserves foncières.

La date de référence pour l'appréciation de la consistance de l'immeuble objet de l'exercice du droit de préemption en ZAD est fixée à un an avant la publication de l'acte instituant la zone.

11.6.3 Zones de risques

La loi du 30 juillet 2003 relative à la prévention des risques technologiques et naturels a institué une nouvelle servitude d'utilité publique s'appliquant sur les Périmètres d'Exposition aux Risques (PER) lesquels, pour des raisons d'ordre psychologique, ont été par la suite remplacés par des Plan de Prévention des Risques Technologiques ou Industriels (PPRT ou PPRI) ou des Plan de Prévention des Risques Naturels Prévisibles (PPRNP).

Ces périmètres peuvent, sous certaines conditions, être soumis au droit de préemption et de délaissement, avec également recours à l'expropriation. Pour la détermination du prix d'acquisition ou du montant de l'indemnité, il n'est pas tenu compte de la dépréciation supplémentaire apportée au bien par l'existence de la servitude. Un décret du 17 février 2005 prévoit de rendre obligatoire l'information de l'acheteur ou du locataire sur la situation de son logement dans une telle zone.

11.6.3 Zones d'Aménagement Concerté (ZAC)

Les Zones d'Aménagement Concerté (ZAC) ont été instituées par la loi d'orientation foncière de 1967 et constituent un outil d'aménagement privilégié pour les collectivités, alliant la concertation à la production de terrains équipés.

Alors que les villes à la fin du XIX^e siècle se sont développées à l'aide d'un outil de droit privé, le lotissement, à partir du milieu du XX^e siècle la ZAC a été l'outil privilégié en matière d'aménagement. Elles ont donné lieu à un urbanisme qualifié péjorativement de « dérogatoire » car soumis non aux dispositions du règlement du POS mais à un document spécifique, le Plan d'Aménagement de Zone (PAZ).

Depuis l'entrée en vigueur de la loi SRU le 1^{er} avril 2001, les ZAC nouvelles sont soumises au règlement du PLU et les ZAC anciennes ont vocation, au fur à mesure des révisions des POS les transformant en PLU, à ne plus être soumises à leur ancien PAZ mais au règlement de la zone considérée du PLU.

11.6.4 Lotissements

Le lotissement constituait jusqu'au 1^{er} octobre 2007, à côté de la ZAC, le deuxième outil d'aménagement des zones à urbaniser en particulier pour l'implantation de zones pavillonnaires.

Son régime a été bouleversé par la réforme des autorisations d'urbanisme entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2007. Il relève désormais, suivant le cas, soit d'un

régime déclaratif (déclaration préalable : dans ce cas l'autorisation est constituée par la décision de non-opposition à déclaration préalable, laquelle décision est acquise par écoulement d'un délai d'un mois à compter de l'envoi de la déclaration), soit d'un régime d'autorisation préalable (permis d'aménager). Curieusement, on constate que si le lotissement demeure une réalité de l'aménagement, la notion de « permis de lotir » a disparu du Code de l'urbanisme.

Le lotissement demeure la division d'un ou plusieurs terrains (et non plus d'une unité foncière) en vue de l'implantation de bâtiments sur une période de moins de dix ans.

Cependant, le nombre de lots issus de la division n'a plus d'importance pour la détermination de l'application du régime du lotissement. La division d'un terrain est soumise à formalisme dès la première division.

Le lotissement relèvera du régime de la déclaration préalable si la division n'entraîne pas la création de *voies ou espaces communs*, du régime du permis d'aménager dans le cas contraire. L'opposition à déclaration préalable ou le permis d'aménager relève soit du maire pour les communes dotées d'un document d'urbanisme, soit du préfet. La déclaration préalable et le permis d'aménager font l'objet d'une publicité par affichage en mairie et sur le terrain, comme l'ensemble des autorisations d'urbanisme. Depuis le 1^{er} octobre 2007, seul l'affichage sur le terrain fait courir le délai de recours des tiers de deux mois.

Avant et après le 1^{er} octobre 2007, un lotissement a une double nature. Il s'agit à la fois d'une opération de droit privé, d'un contrat conclu entre les colotis et le lotisseur et entre les colotis entre eux (cahier des charges application de l'article 1134 du Code civil) et d'une opération de droit public, de droit de l'urbanisme (le lotissement comme le territoire couvert par un POS ou un PLU est régi par un règlement).

Le cahier des charges du lotissement ne peut être modifié qu'à l'unanimité des colotis (application de l'article 1134 du Code civil) et il demeure jusqu'à ce que l'unanimité des colotis décide d'y mettre fin. Au contraire, le règlement (règle d'urbanisme) est caduc à l'expiration d'un délai de dix ans à compter de l'achèvement du lotissement sauf demande de maintien à la majorité qualifiée (2/3 des colotis).

Afin de conférer un caractère pérenne aux règles du lotissement, la pratique a imaginé de donner artificiellement un caractère contractuel aux règles d'urbanisme du lotissement en annexant le règlement du lotissement au cahier des charges ou à un autre document contractuel de droit privé.

Pour faire échec à cette technique, la loi SRU précise (article L.111-5 du Code de l'urbanisme) que la seule reproduction du règlement dans le cahier des charges ou dans un autre document contractuel tel qu'un acte ou une promesse de vente, ne confère pas au règlement un caractère contractuel. Dans ce cas, la nature juridique du règlement reste inchangée et celui-ci est caduc à l'expiration du délai de dix ans.

Le problème est qu'en pratique la distinction entre cahier des charges et règlement n'est pas aisée. Compte tenu de la différence de régime évoquée ci-dessus, il est fondamental de distinguer parmi les « documents du lotissement » ceux qui relèvent du contrat et ceux qui ressortent de la règle d'urbanisme. La 3^e chambre civile de la Cour de Cassation vient de juger que cette distinction est de la responsabilité du notaire en cas de vente.

L'acquéreur d'un lot de terrain à bâtir bénéficie d'une protection renforcée par l'article L. 111.5.1 du Code de l'urbanisme (consistance, délimitation, prix, délai de livraison). La pratique parle de *vente en l'état futur de lotissement* à l'imitation de la *vente en l'état futur d'achèvement*.

11.6.5 Divisions foncières et modification du régime des certificats d'urbanisme

Le régime juridique des Certificats d'Urbanisme (CU) est exposé aux articles L. 410-1 et suivants, et R. 410-1 et suivants du Code de l'urbanisme. Le Code de l'urbanisme distingue le CU dit de « simple information » et le CU de « faisabilité » d'une opération précise.

Le premier dit de *simple information* indique les dispositions d'urbanisme en vigueur, les servitudes, la liste des taxes et participations exigibles.

Le second dit *pré-opérationnel*, sur la base d'un projet indiquant la nature, la destination des constructions prévues, statue sur la possibilité de réalisation de l'opération et les formalités administratives préalables. Il ne constitue cependant pas un « pré permis » comme c'est le cas dans d'autres pays européens et en particulier en Allemagne.

Depuis le 1^{er} octobre 2007, les deux certificats, prorogables, ont la même durée de validité dix-huit mois.

Ils *crystallisent* les règles d'urbanisme applicables à la date de leur délivrance c'est-à-dire qu'en cas de dépôt ultérieur d'une demande d'autorisation d'urbanisme, la personne qui se prévaut du certificat a le droit de faire instruire sa demande sur la base du droit existant à la date de délivrance du certificat.

Bien entendu, le demandeur d'une autorisation d'urbanisme peut renoncer à se prévaloir d'un certificat au cas où les règles d'urbanisme applicables auraient évolué dans un sens plus favorable depuis la date du certificat.

De manière générale, le droit de l'urbanisme français évolue de manière à permettre une densification des villes. Ainsi, le calcul de la constructibilité résiduelle d'une parcelle détachée, en cas de division selon l'article L. 111-4 du Code de l'urbanisme, a été abrogé par la loi SRU (article 13), en disposant que celle-ci devait être retenue au regard des règles d'urbanisme alors en vigueur, sans considération des droits de construire antérieurement consommés.

La loi Urbanisme et Habitat (UH) a donné aux maires la possibilité de contrôler la consommation des droits à construire. Lorsqu'une commune décide d'appliquer un COS, elle peut prévoir l'obligation pour le vendeur d'un terrain

de délivrer un certificat précisant la consommation des droits à construire en cas de division d'un terrain supportant une construction édifée depuis moins de dix ans. Le contrôle de consommation des droits à construire, contrairement au dispositif antérieur à la loi SRU, ne concerne que la consommation des droits résultant de l'application du COS et non des autres règles de densité.

Dans le cadre de l'estimation d'un terrain à bâtir, il convient de vérifier si le règlement de zone ne prévoit pas l'application d'un COS. Si c'est le cas et si le terrain provient d'une division foncière de moins de dix ans, on consultera utilement le service de l'urbanisme.

Le COS n'exprime pas une densité garantie mais une densité maximale de la parcelle considérée après application de l'ensemble des règles dites morphologiques (hauteur maximale, emprise, enveloppes, reculements, etc.).

11.7 Législation des loyers d'habitation

11.7.1 Introduction : la diversité de la réglementation

Les pouvoirs publics ont été amenés à se préoccuper des conditions de logement de la population et plus spécialement à intervenir au profit des plus démunis.

Les premières interventions significatives datent de la Première Guerre mondiale, avec un moratoire sur les loyers complété ensuite par des mesures destinées à favoriser la construction (et la reconstruction).

À l'issue de la Seconde Guerre a été promulguée la loi du 1^{er} septembre 1948 qui prévoyait à la fois la libération des loyers pour les constructions nouvelles et une revalorisation des locations en cours dont le montant plus ou moins bloqué depuis l'entre-deux-guerres avait perdu une grande partie de son pouvoir d'achat du fait de l'inflation.

À partir de 1982, un statut locatif a été recherché pour le secteur libre (lois Quilliot, Méhaignerie, Malandain) en même temps qu'un secteur intermédiaire se mettait en place (dispositif Besson) et que des dispositions spécifiques étaient prises pour la protection de la population la plus vulnérable et la lutte contre l'exclusion, en posant le principe du droit au logement pour tous par la loi du 31 mai 1990 suivi de la loi d'orientation sur la ville du 13 juillet 1991 (droit à la ville pour tous) et de la loi d'orientation relative à la lutte contre les exclusions du 29 juillet 1998 (élargissement du champ de la réquisition, réforme de la procédure d'expropriation, dispositif protecteur des expulsions, taxe sur les locaux vacants).

La loi SRU du 13 décembre 2000, outre quelques mesures de renforcement de la protection du locataire (art. 188-3 et art. 194 pour les logements foyers) et l'extension du champ de compétence des commissions départementales de conciliation (art. 188-1 et 2), fait obligation au bailleur de délivrer un logement décent dont la définition est précisée dans le décret 2002-120 du 30 janvier 2002 par référence à la surface ou au volume et à l'équipement du logement.

Ce foisonnement a conduit à un régime des baux d'habitation comprenant quatre grandes catégories :

- le régime de droit commun du 6 juillet 1989 ;
- le régime du 1^{er} septembre 1948 qui s'applique aux baux anciens en voie d'extinction ;
- les régimes de loyers réglementés et/ou conventionnés en raison de leur type de financement (prêts spéciaux à la construction, prêts locatifs aidés, prêts locatifs intermédiaires et sociaux, prêts conventionnés 1 %) ;
- les régimes HLM.

11.7.2 Régime de la loi du 1^{er} septembre 1948

Mise en place au sortir de la guerre, cette réglementation a vu son champ d'application se restreindre au fil des ans et ne concerne plus essentiellement que quelques grandes agglomérations pour un nombre limité de logements.

Nous rappelons simplement que ce dispositif à l'origine destiné à sortir de la taxation de l'entre-deux-guerres et à permettre le retour au droit commun de la fixation du montant du loyer a conduit, après plusieurs décennies, à laisser subsister un parc ancien souvent dépourvu de confort et bénéficiant de loyers très largement en deçà du niveau de marché. Cette situation s'explique par certaines dispositions de la loi :

- droit au maintien dans les lieux (restreint à certains bénéficiaires par la loi Méhaignerie du 23 décembre 86) ;
- possibilité de reprise strictement définie et de mise en œuvre délicate (art. 18 à 25) ;
- fixation du montant du loyer à la surface corrigée selon les règles du décret du 22 novembre 1948.

Le calcul de la surface corrigée est établi à partir de la surface réelle de chaque local, pondérée selon la nature des pièces : coefficient 1 pour les pièces principales, coefficient 0,9 pour les pièces secondaires et coefficient 0,60 pour les annexes, le résultat constituant la surface utile. La surface corrigée s'obtient par l'application à chaque surface utile de local d'un coefficient qui est la moyenne arithmétique de trois correctifs : éclairage (1 à 0,6), ensoleillement (1,1 à 0,6) et vues (1,1 à 0,8).

Cette surface corrigée est ensuite affectée d'un correctif d'ensemble tenant compte de la moyenne d'un coefficient d'entretien du local et d'un coefficient de situation (emplacement dans l'agglomération et sujétion de voisinage).

À ce total s'ajoutent des équivalences superficielles apportées par les éléments d'équipement installés par le propriétaire (postes d'eau, appareils sanitaires, W.-C., branchements de gaz et d'électricité, ascenseurs).

Le montant du loyer est alors fixé selon un barème déterminant le prix des dix premiers mètres carrés de surface corrigée et celui de chacun des mètres carrés

suivants. Ce barème fait l'objet d'une actualisation annuelle et distingue des prix selon la catégorie des locaux.

Ce classement en huit catégories reste encore une référence dans la mesure où la dernière révision des valeurs locatives des propriétés bâties en 1970 a repris ses principaux éléments. Certains praticiens utilisent encore cette classification qui permet de relier la valeur aux qualités intrinsèques d'un local.

Les principaux paramètres discriminants, évolutifs selon l'âge des constructions, concernent :

- la qualité et la mise en œuvre des matériaux,
- l'ampleur et les prestations des parties communes,
- les éléments d'équipement communs et privatifs,
- la distribution des locaux privatifs et l'ampleur des pièces.

Au fil des ans, le législateur a libéré les loyers des catégories supérieures : exceptionnel et 1^{re} catégorie, puis la catégorie 2A (à l'exception de certains locataires protégés âgés et à faibles ressources).

La loi du 23 décembre 1986 (loi Méhaignerie) a réduit le champ d'application de la loi de 1948 en permettant d'en sortir les locaux devenus vacants, sous réserve de leur conformité aux normes d'habitation et de confort définies par le décret du 6 mars 1987.

De même, elle a institué un régime transitoire pour les locaux de catégorie 2B et 2C permettant au bailleur d'imposer un bail de 8 ans dont le montant du loyer est fixé par référence aux loyers de marché. L'augmentation résultant de la fixation du nouveau loyer s'applique par huitième au cours du bail ; s'y ajoute celle résultant de l'application normale de la révision. Cette disposition ne peut être appliquée qu'aux locataires dont les ressources sont supérieures à un certain seuil (modificatif introduit par la loi du 6 juillet 1989).

Les dispositions subsistantes de la loi de 1948 ne concernent plus principalement que les catégories 3 et 4, les catégories 2B et 2C relevant majoritairement du régime transitoire des baux de 8 ans et la catégorie 2A n'étant plus représentée que par des cas particuliers. La dernière réévaluation au 1^{er} juillet 2007 fixe la valeur locative selon le tableau ci-dessous, qui distingue l'agglomération parisienne de la province.

À Paris, le niveau locatif représente bien souvent entre le tiers et le quart de celui pouvant être retenu par le libre jeu de l'offre et de la demande. Il en résulte une décote en cas de vente que le marché constate. Celle-ci, en moyenne comprise entre 30 et 50 %, doit être raisonnée en fonction du niveau locatif et de la durée prévisible de libération des locaux (départ du locataire, éventuelle modification de la législation). Bien entendu, les locations de l'espèce font ressortir des taux de capitalisation très faibles qui rendent délicate l'approche par la rentabilité, compte tenu de la grande sensibilité de la valeur aux variations des taux.

Prix de base des m ² de surface corrigée à partir du 1 ^{er} juillet 2007 (valeur locative mensuelle, en euros)				
Catégorie	Agglomération parisienne		Hors agglomération parisienne	
	Pour chacun des dix premiers m ²	Pour les m ² suivants	Pour chacun des dix premiers m ²	Pour les m ² suivants
2A	10,13	6,02	8,57	5,09
2B	6,98	3,77	5,91	3,20
2C	5,33	2,86	4,51	2,43
3A	3,23	1,74	2,73	1,52
2B	1,93	1,00	1,63	0,84
4	0,26	0,12	0,26	0,12

11.7.3 Régime locatif de la loi du 6 juillet 1989

11.7.3.1 Généralités

Cette réglementation qui a subi dans la décennie antérieure plusieurs modifications paraît stabilisée, en maintenant un équilibre jugé dans l'ensemble satisfaisant par les parties : propriétaire et locataire.

On retiendra pour les grandes lignes les points suivants :

- **Durée du bail** qui est obligatoirement écrit : 3 ans pour les personnes physiques, 6 ans pour les personnes morales ;
- **Congés** :
Donné par le locataire :
 - 3 mois à l'avance non motivé,
 - 1 mois à l'avance en cas de mutation ou de perte d'emploi.
 Donné par le propriétaire :
 - 6 mois à l'avance par lettre recommandée et motivée par la reprise pour habiter, pour vendre ou pour motif grave.
- **Normes de décence respectées** (décret du 31 janvier 2002) tenant au confort, à l'hygiène, à la sécurité mais aussi à la surface minimale (9 m² sous 2,20 m de hauteur sous plafond), cette dernière norme ayant modifié le marché des chambres de service à Paris.

11.7.3.2 Fixation du loyer

► Loyer d'origine

Le montant du loyer est fixé librement entre les parties aussi bien pour les locaux neufs que les locaux vacants ou les premières locations (art. 17a et 17b).

► **Loyer révisé**

Quand elle est prévue dans le bail, la révision s'effectue annuellement. Elle a toujours été plafonné par l'indexation sur l'évolution d'un indice : l'ICC, puis sa moyenne sur quatre trimestre et, depuis le 1er janvier 2006, l'Indice de Référence des Loyers publié par l'INSEE.

► **Loyer de renouvellement (article 17 C)**

La règle est la limitation de la hausse aux variations de l'Indice de Référence des Loyers.

La dérogation concerne les loyers « manifestement sous-évalués » fixés par référence aux loyers habituellement constatés dans le voisinage pour les logements comparables.

La recherche de références est limitée à 3 et portée à 6 pour les agglomérations de plus de 1 million d'habitants. Elles doivent comporter pour les deux tiers des éléments de comparaison pour lesquels il n'y a pas eu de changement de locataire depuis 3 ans et des mentions obligatoires (nom de la rue, dizaine de numéros où se situe l'immeuble, ascenseur, surface habitable, nombre de pièces, annexes, équipements, montant du loyer). Les références peuvent être obtenues auprès des observatoires régionaux du logement (à Paris 15^e, l'OLAP, 21, rue Miollis).

La majoration s'applique sur l'intégralité de la différence entre le loyer de référence et le loyer en vigueur, sauf dans l'agglomération parisienne où elle est limitée à la moitié (par décret reconduit annuellement en août).

Une deuxième possibilité d'augmentation est offerte en région parisienne par l'adjonction au loyer de 15 % du montant TTC des travaux d'amélioration effectués depuis le contrat si ceux-ci sont supérieurs à une année de loyer.

Dans le cas de cumul des deux options, c'est le montant le plus élevé qui est adopté.

Cette majoration est lissée dans le temps : 3 ans pour les personnes physiques si elle est inférieure à 10 %, 6 ans dans le cas contraire et pour les locations consenties par les sociétés.

Ces dispositions destinées à modérer l'évolution des loyers, en particulier en région parisienne, ont conduit à de grandes disparités dans les situations locatives où l'on constate sur les marchés tendus, surtout Paris, un retard des valeurs locatives des baux anciens par rapport aux contrats récents. Dans l'appréciation de la valeur vénale des appartements loués, il doit être tenu compte de ce phénomène en particulier dans le choix du taux de capitalisation.

11.7.4 Locations en meublé

Les locations en meublé (art. L. 632-1 du CCH) ont vu le renforcement des droits du locataire par l'article 115 de la loi du 18 janvier 2005. Quand le

meublé constitue sa résidence principale, il bénéficie d'un bail écrit d'une durée minimum d'un an assorti de motifs de congé similaires à la location nue.

11.7.5 Facteurs de variation de la valeur locative

L'Observatoire des loyers de l'agglomération parisienne (OLAP) a effectué divers travaux sur une assez longue période pour examiner les paramètres qui interviennent dans le montant des loyers constatés sur Paris et la banlieue proche.

Ces travaux ont conduit à identifier quatre facteurs prépondérants de variation.

► Localisation

Elle apparaît comme l'un des principaux facteurs de variation de la valeur locative, en corrélation avec la valeur vénale même si, semble-t-il, les écarts, toutes autres choses égales par ailleurs, sont plus limités en matière de loyers qu'en prix marchands.

► Type de logement

Il constitue un deuxième élément de différenciation : il est en effet d'observation courante que proportionnellement, les petits appartements se louent au m² plus cher que les grands. Ce phénomène doit être cependant modulé en particulier à Paris *intra muros* où le parc de grands logements (5 pièces et plus) est réduit et bénéficie d'une prime de rareté, voire souvent d'une localisation plus bourgeoise qui peut biaiser l'interprétation statistique.

► Consistance

Un troisième élément est illustré par la consistance intrinsèque, le meilleur standing permettant une valorisation supérieure du loyer.

► Durée d'occupation

En dernier lieu, illustrant l'impact de la législation, la date d'entrée dans les lieux constitue un facteur explicatif important des variations.

Au 1^{er} janvier 2006 à Paris, le loyer moyen mensuel des emménagés récents s'établissait à 19,2 €/m² contre 17,7 € pour l'ensemble des locataires.

Ces chiffres illustrent la prime à la stabilité résultant des dispositions réglementaires.

11.7.6 Loyers conventionnés

Les loyers d'habitation réglementés recouvrent une grande diversité de logements en fonction des modalités de financement, qui emportent la signature de conventions plafonnant le montant des loyers et/ou limitant l'accès à une frange de la population au revenu modeste. Le loyer fixé à l'origine, souvent à la surface corrigée, voit son évolution limitée à celle de l'indice INSEE du coût de la construction. Le montant des loyers demeure généralement très inférieur au

loyer de marché avec une modulation très faible en fonction de la localisation. Compte tenu des contraintes de gestion, ces logements sont détenus le plus souvent par des opérateurs sociaux et relèvent d'un marché spécifique et étroit en raison du nombre réduit d'acteurs. La cession en bloc de patrimoine s'effectue sur des bases essentiellement comptables et financières.

11.7.7 Droit de préemption du locataire (art. 15-II de la loi de juillet 1989)

Le bailleur a la faculté de donner congé au locataire pour vendre en respectant un délai de 6 mois avant le terme du contrat. Le locataire dispose d'un délai de 2 mois pour répondre (porté à 4 mois en cas de financement par prêt). Le non exercice du droit de préemption entraîne inéluctablement le départ du locataire, qui devient occupant sans titre (même si la vente n'a pas lieu, auquel cas il peut cependant demander des dommages et intérêts). En cas de modification des conditions de vente, un second droit de préemption est offert au locataire. En tout état de cause, si la vente a lieu, le local est vendu libre de location (ce qui n'est pas le cas de la préemption du locataire ouvert par la loi du 31 décembre 1975, art. 10, en cas de première vente de lots de copropriété d'un entier immeuble). Il faut mentionner que la jurisprudence récente s'est arrogée le droit de contrôler la pertinence du prix offert afin d'éviter les congés frauduleux, en faisant procéder si nécessaire à une expertise.

La loi SRU a mis fin à de nombreux contentieux en exonérant le bailleur de mentionner la superficie du logement dans son congé.

11.7.8 Conclusion

L'estimation des locaux d'habitation loués implique la nécessaire consultation du bail en s'attachant à examiner plus particulièrement les points suivants :

- point de départ et durée du bail permettant de connaître le délai d'immobilisation du local ;
- montant du loyer et modalités de sa révision ;
- positionnement du niveau locatif par rapport au marché et possibilités éventuelles de réévaluation.

L'appréciation de la décote pour occupation sera alors raisonnée en fonction de la durée d'immobilisation et du niveau locatif par rapport au marché ; cette appréciation devra bien entendu être confronté aux données du marché.

De la même façon, les régimes des baux commerciaux, et des baux ruraux, ont une incidence sur la valeur vénale des immeubles loués. On se reportera aux chapitres 24 et 30 pour leur étude.

11.8 Aperçu sur les éléments techniques du règlement de copropriété

11.8.1 Généralités

Le mode de détention des biens immeubles sous le régime de la copropriété est un phénomène récent dont la généralisation s'est répandue dans les grands centres urbains au début des années 1960. Ce régime juridique a contribué à la diffusion de la propriété immobilière dans les classes moyennes et a constitué un indéniable facteur de valorisation de l'immobilier.

Antérieurement à la législation de l'espèce, les immeubles en propriété indivise entre plusieurs occupants étaient régis par l'article 664 du Code civil qui se contentait en quelques lignes de fixer le mode de réparation et de construction de l'ouvrage. C'est la loi du 28 juin 1938 qui a élaboré le statut des immeubles en copropriété en même temps qu'elle traitait des sociétés de construction.

Le fondement de l'actuelle réglementation est la loi du 10 juillet 1965 qui repose sur la notion fondamentale de lots de copropriété constitué de parties privatives et de parties communes.

La loi de 1965 a fait l'objet d'aménagements successifs :

- Relativement à la gestion, diverses dispositions concernant le chauffage et les économies d'énergie, dont :
 - loi du 21 juillet 1994 sur le recouvrement des charges et les copropriétés en difficulté,
 - loi du 13 décembre 2000 (SRU) concernant des modifications des règles de majorité (art. 24 et 25), les obligations comptables et budgétaires du syndic (art. 14 et 18), des modificatifs à l'administration de la copropriété dont en particulier l'obligation de la tenue d'un carnet d'entretien (décret du 30 mai 2001), l'établissement d'un diagnostic technique pour les immeubles de plus de 15 ans mis en copropriété lors de la première vente d'un lot ou dans les trois ans de la division.

Les décrets du 27 mai 2004 et du 14 mars 2005 fixent les modalités d'application de cette loi.

- Relativement à la vente d'un lot :
 - loi du 31/12/75 (article 10) instituant un droit de préemption du locataire lors de la première vente d'un lot dans un immeuble mis en copropriété,
 - loi du 18/12/96 dite loi Carrez, imposant dans les promesses de vente ou d'achat et les actes la mention de la superficie de la partie privative du lot cédé.

11.8.2 Règlement de copropriété et état descriptif de division

Le document conventionnel régissant les relations des copropriétaires est constitué par le règlement de copropriété dont les clauses doivent se conformer à la loi de 1965.

Le règlement de copropriété est essentiellement un document juridique, comportant cependant une partie technique généralement regroupée dans l'état descriptif de division lorsqu'il existe, sa confection n'étant pas obligatoire.

La partie juridique du règlement comporte les différents points suivants (conformément à l'article 8 de la loi) :

- Définition des parties privatives réservées à l'usage exclusif d'un copropriétaire (art. 2) qui sont représentées pour l'essentiel par le second œuvre des lots.
- Définition des parties communes affectées à l'usage ou à l'utilité de tous ou plusieurs propriétaires. Celles-ci sont représentées le plus souvent par le sol y compris ses divers aménagements (cour, jardin, voie), le gros œuvre des bâtiments (élévation, planchers, toiture), les éléments d'équipement communs, les locaux et passages communs.

On notera que la concession de la jouissance d'une partie de terrain ne fait pas perdre la qualité de partie commune à celui-ci, de même que l'usage privatif de terrasses ou balcons n'emporte pas la privatisation du gros œuvre et de l'étanchéité. La loi SRU (art. 76) impose pour les règlements publiés à compter du 31 décembre 2002 de préciser les éléments et méthodes de calcul de ces quotes-parts.

Aux parties communes se rattachent des droits accessoires :

- droit de surélévation,
- droit d'édifier des bâtiments nouveaux,
- droit d'affouiller,
- droit de mitoyenneté afférent aux parties communes.

Outre le respect des droits des autres copropriétaires, qui ne constitue qu'un renforcement de la règle de droit commun, les copropriétaires sont tenus de respecter la destination de l'immeuble. Cette notion de destination recouvre l'ensemble des conditions qui ont présidé à l'acte d'acquérir le lot : clauses contractuelles, consistance et situation de l'immeuble, qualité des occupants. Bien que de contour mal délimité, la destination constitue tant sur les parties privatives que communes un élément intangible de la copropriété qui ne peut être modifié qu'à l'unanimité. L'usage des diverses composantes de la copropriété doit impérativement respecter cette distinction, ce qui n'est pas sans incidence sur la valeur (clause exclusive d'habitation bourgeoise, non aliénation de lots annexes, activités prohibées).

Le règlement de copropriété précise les modalités d'administration de la copropriété.

L'état descriptif de division, qui est pour les copropriétés récentes toujours dressé (bien que non obligatoire), complète ce document en fournissant des éléments plus techniques :

- désignation de l'immeuble : commune, voie, références cadastrales ;
- division de l'immeuble en lots faisant l'objet d'une identification (bâtiment, étage, orientation) et d'une brève description (nombre et nature des pièces) ;

- indication de la quote-part de parties communes comprise dans chaque lot ;
- tableau de répartition des charges relatives aux parties communes et aux divers éléments d'équipements et de services collectifs.

11.8.3 Calcul des tantièmes de copropriété et des charges générales

Cette répartition est régie par l'article 5 de la loi de 1965 qui indique que la quote-part des parties communes afférente à chaque lot est proportionnelle à la valeur relative de chaque partie privative lors de l'établissement de la copropriété. La valeur relative résulte de la prise en compte de trois paramètres : la consistance, la superficie et la situation des lots sans égard à leur utilisation.

Si l'article 5 est supplétif pour la répartition des tantièmes de copropriété, par disposition de l'article 10, 2^e alinéa il est impératif pour la répartition des charges générales, c'est-à-dire celles relatives à la conservation, à l'entretien et à l'administration de l'immeuble. La loi SRU (art. 76) impose pour les règlements publiés à compter du 31 décembre 2002 de préciser les éléments et méthodes de calcul de ces quotes-parts.

La base de répartition est traditionnellement exprimée en millième, voire dix-millième en fonction du lot le plus petit afin d'éviter la création de quotes-parts lésionnaires.

Le coefficient de consistance affectant la surface réelle est le produit de sous coefficients :

- sous coefficient de nature dépendant de l'usage du lot à l'origine de la mise en copropriété et de son aménagement (par exemple coefficient 1 pour un local d'habitation aménagé ; 0,6 pour un local commercial brut ; 0,1 pour une cave) ;
- sous coefficient de qualité de la construction et de volume lié à la hauteur sous plafond ;
- sous coefficient de distribution intérieure.

Le coefficient de situation est déterminé par la position relative du lot dans le bâtiment et dépend essentiellement de l'étage, qui conditionne vue et éclairage.

Comme nous venons de le voir, la répartition ne prend pas en compte la destination des locaux ; en particulier elle exclut pour les locaux commerciaux la plus-value liée à la commercialité.

En théorie, du moins dans les immeubles récents ne comportant que des locaux ayant la même destination, le tantième de copropriété devrait pouvoir constituer une unité de mesure pour estimer les locaux privatifs : un appartement disposant de dix-millièmes devrait valoir deux fois plus cher qu'un appartement n'en ayant que cinq, à consistance inchangée depuis l'origine.

11.8.4 Calcul des charges entraînées par les services collectifs et les éléments d'équipements communs

Il est régi par l'alinéa 1 de l'article 10 qui dispose que les copropriétaires sont tenus de participer aux charges entraînées par les services collectifs et les éléments d'équipement communs en fonction de l'utilité qu'ils présentent à l'égard de chaque lot. Le critère de répartition est donc l'utilité théorique apportée par l'équipement sans tenir compte de l'usage réellement pratiqué, mais en revanche en intégrant la destination du local.

Par exemple, dans le cas de l'ascenseur, la répartition est basée tout à la fois sur l'occupation théorique dépendant de la surface et du nombre de pièces, et l'étage par application d'un coefficient d'étage¹.

11.8.5 Calcul de la répartition des charges relatives aux travaux d'amélioration

L'article 30 dispose que l'assemblée générale à la double majorité de l'article 26 peut, à condition qu'elle soit conforme à la destination de l'immeuble, décider toute amélioration. Elle fixe, à la même majorité, la répartition du coût des travaux et des dépenses de fonctionnement en proportion des avantages qui résulteront des travaux envisagés pour chaque copropriétaire.

Les conditions d'application sont à examiner pour chaque espèce ; dans de nombreux cas, les travaux intéressent les parties communes soit générales, soit particulières et la répartition s'effectue selon la grille existante de répartition des charges. Sinon, les travaux induisent une rupture d'équilibre antérieur en avantageant certains lots. C'est le cas en particulier de l'installation d'un ascenseur.

L'installation d'un ascenseur confère en effet des avantages différenciés selon la situation du local et nécessite alors une étude spécifique déterminant la plus-value conférée à chaque local. Cette étude doit être menée pour chaque espèce en déterminant par étude de marché la valorisation des divers niveaux suite à l'installation d'un ascenseur. Elle conduit à déterminer des coefficients d'étage avant et après l'installation, la plus-value s'obtenant par différence.

1. Ce coefficient, à partir du 1er étage, progresse de 20 % environ par niveau.



La politique fiscale à l'égard de l'immobilier s'insère dans l'ensemble de la politique budgétaire des pouvoirs publics, état et collectivités.

Elle poursuit plusieurs objectifs, ce qui peut expliquer sa complexité et le foisonnement des mesures dérogatoires. En effet, si son but est d'alimenter les ressources publiques, elle tend à récupérer les plus-values et les effets de la spéculation en même temps qu'elle s'assigne un rôle de redistribution et de transfert entre les divers agents économiques.

Enfin, divers dispositifs plus ou moins conjoncturels sont apparus depuis 1945, destinés à favoriser certains segments de marché.

12.1 Importance de la fiscalité

12.1.1 Le poids de la fiscalité et son incidence structurelle

La fiscalité pèse structurellement sur le rendement global de l'immobilier et des études récentes chiffreraient à près de deux cents points de base son impact, niveau proportionnellement plus important que pour les placements financiers.

Les reproches traditionnellement évoqués à l'encontre de la fiscalité immobilière sont :

- des droits de mutation élevés freinant la fluidité,
- la complexité et la variabilité des règles,
- un statut fiscal insuffisant du propriétaire bailleur de logement.

Sous l'effet de la mondialisation des mouvements de capitaux et de la recherche d'une certaine convergence européenne, les droits de mutation dans l'ancien ont été abaissés et harmonisés, maintenant à 5,09 % pour le logement, pour les terrains à bâtir acquis par les particuliers, et pour les immeubles commerciaux ; simultanément, un statut du bailleur privé conventionné était élaboré.

En 2004, le régime de taxation des plus-values a été simplifié et harmonisé avec celui des plus-values mobilières au taux de 16 % hors prélèvement sociaux.

Sans entrer dans le détail et les nuances en fonction des types d'immeubles, l'expert a pu constater l'incidence nettement positive de la baisse très significative des droits de mutation à titre onéreux intervenue au 1^{er} janvier 1999 pour les immeubles commerciaux.

12.1.2 La perturbation des marchés par des mesures spécifiques

Des segments de marché sont sous l'influence de mesures fiscales dont sont friands une grande partie des contribuables français. Ces dispositifs souvent temporaires présentent des objectifs variés :

- économiques : en vue du soutien du marché et de l'industrie du bâtiment en période récessive ;
- sociaux : en vue de favoriser l'accession à la propriété des classes modestes ;
- patrimoniaux : pour favoriser la restauration des quartiers historiques et conserver les immeubles de qualité.

Sous diverses modalités, les incitations restent attachées à la situation personnelle du bénéficiaire et disparaissent lors de la transmission du bien. Il en résulte des distorsions de valeur : les prix des biens défiscalisables sont stimulés pour, lors de la deuxième mutation, retomber dans le droit commun. L'avantage fiscal peut donc, dans certains cas, s'avérer illusoire s'il est, à l'entrée, déjà partiellement capté par l'opérateur majorant le prix et, à la revente, laminé par une forte décote générée par l'encombrement du marché. Un investisseur immobilier doit prioritairement raisonner sur la qualité intrinsèque du bien et ses perspectives de valorisation, le bonus fiscal ne constituant qu'un supplément.

12.2 Incidence économique de la fiscalité sur le fonctionnement des marchés

Nous illustrerons ce chapitre de divers exemples essentiellement tirés des marchés résidentiels.

12.2.1 Le logement neuf

C'est un domaine d'élection d'intervention étatique, où se combinent mesures fiscales et parfois financières.

Dans le secteur social, diverses aides et exonérations ont été consenties, le régime actuel étant représenté par l'octroi de financements privilégiés : Prêts à taux zéro (PTZ) et Prêts à l'accession sociale (PAS) qui permettent l'éligibilité à l'aide personnelle.

Dans le secteur privé se sont succédés des régimes de réductions fiscales (régime Méhaignerie puis Quilès) pour les investisseurs. Ils ont certes permis de soutenir la construction neuve mais, dans certaines villes, ils ont abouti à la saturation du marché en petits logements en raison du plafonnement de l'avantage fiscal privilégiant ces derniers.

Ces régimes ont été suivis du dispositif Périssol en 1996, en vigueur jusqu'au 31 août 1999, offrant la possibilité d'amortir 80 % de l'investissement sur 24 ans (10 % sur 4 ans et 2 % ensuite) sans autre contrainte que de s'engager à

louer pendant 9 ans avec cependant un taux de déduction forfaitaire des revenus fonciers rabaisé de 14 à 6 %.

Le régime Besson qui lui a succédé offre la faculté d'amortir l'acquisition à hauteur de 65 % sur 15 ans (8 % par an pendant 5 ans et puis 2,5 % par an pendant 10 ans) avec une imputation du déficit annuel de l'opération sur le revenu global à hauteur de 10 700 €, et également un taux de déduction forfaitaire limité à 6 %. En contrepartie, l'engagement de location est de neuf ans minimum, avec un montant de loyer plafonné selon les zones, et consenti à des locataires dont les revenus restent en deçà d'un certain seuil.

Le dispositif modifié avec effet au 3 avril 2003 élaboré par le ministre G. de Robien :

- ne comporte plus de plafonds de ressources pour les locataires,
- comporte des plafonds de loyers fortement revalorisés sur un zonage géographique simplifié :
 - zone A : agglomération parisienne, Côte d'Azur, Genevois français,
 - zone B : agglomérations de plus de 50 000 habitants, communes chères des franges de l'Île-de-France, zones frontières ou littorales,
 - zone C : reste du territoire.
- conserve les mêmes avantages fiscaux que le dispositif Besson : durée de location de 9 ans prolongeable à 15 ans,
- supprime pour les logements neufs l'interdiction de les louer à un ascendant ou descendant du contribuable (depuis le 9 octobre 2002),
- l'a étendu au logement ancien non décent destiné à être réhabilité.

La loi ENL (engagement national pour le logement) du 30 juin 2006 a modifié le dispositif Robien qui est rebaptisé « Robien recentré » et a créé un nouveau régime, dit « Borloo populaire », qui augmente l'avantage fiscal mais impose des loyers plus faibles ainsi que des conditions de plafonds de ressources pour les locataires. Sous ces conditions, l'amortissement peut atteindre 65 % du prix de revient tandis qu'il est de 50 % en « Robien recentré ».

12.2.2 La restauration des quartiers historiques (loi Malraux du 4 août 1962)

L'investissement dans la restauration d'immeubles à caractère historique permet (à titre dérogatoire du régime des revenus fonciers) d'imputer sur le revenu global l'intégralité du déficit généré par l'opération (sous la réserve de la déductibilité des frais d'emprunt sur seuls revenus fonciers).

La réglementation est stricte et implique :

- une intervention dans un secteur sauvegardé au plan approuvé, ou dans un Périmètre de restauration immobilière (PRI),
- une réalisation dans un cadre d'opérations groupées sous forme d'Association foncière urbaine libre (AFUL),

- une autorisation préfectorale des travaux limités à l'entretien et à la réparation à l'exclusion d'agrandissement ou de reconstruction,
- la mise en location pendant 6 ans au moins.

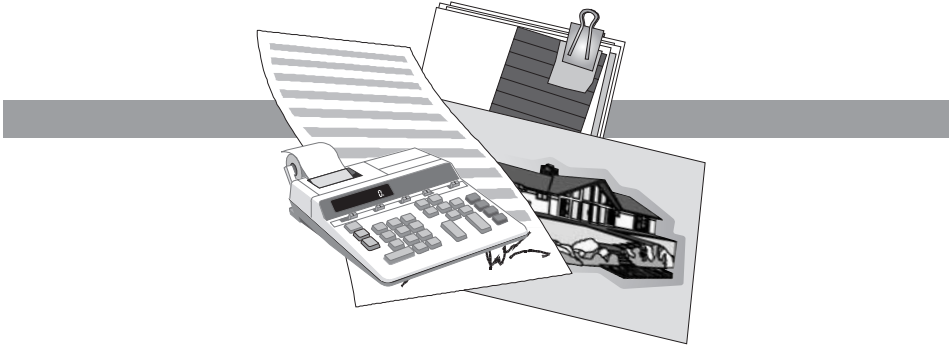
Ces dispositions ont permis de mener à bien sur fonds privés de nombreuses réhabilitations de centre-villes historiques avec cependant des résultats économiques contrastés pour les investisseurs.

12.2.3 Autres dispositifs

Sans prétendre à l'exhaustivité, nous mentionnerons quelques niches fiscales strictement encadrées par le législateur :

- Le régime des immeubles classés et inscrits à l'inventaire supplémentaire des Monuments historiques, qui permet de déduire du revenu global une fraction (50 % portée à 75 % si l'immeuble est ouvert au public) des travaux et des charges générées par la détention.
- L'investissement dans des résidences pour étudiants ou des MAPAD permet d'obtenir le remboursement de la TVA comprise dans le prix d'acquisition du logement neuf sous condition d'un bail commercial de 9 ans au profit de l'exploitant.
- L'investissement dans les résidences de tourisme en zone de revitalisation rurale (ZRR) : Dispositif maintenu jusqu'au 31 décembre 2006 permettant outre l'assujettissement à la TVA (et donc sa récupération du prix d'acquisition), de bénéficier d'une réduction d'impôt de 25 % du montant de l'investissement TTC en cas de travaux neufs, plafonné à 50 000 € pour une personne seule et 100 000 € par couple marié donnant des réductions respectivement de 12 500 € et 25 000 € à étaler sur quatre ans. La contre partie est la conclusion d'un bail commercial de neuf ans à consentir à un exploitant de résidence de tourisme et d'un taux limité à 6 % par an pour les charges déductibles du revenu foncier.
- L'option de loueur en meublé professionnel cumule la récupération de la TVA avec un régime fiscal privilégié : imputation du déficit sur le revenu global et exonération d'impôt sur la plus-value au-delà de cinq années de détention.
- Le régime spécifique aux Dom/Tom accordant des réductions fiscales pour des investissements en logements et d'activités ciblés se caractérise par des dispositifs instables perturbant les marchés.

Ces opérations s'adressent à des particuliers fortement fiscalisés et doivent être examinées sur leur qualité immobilière intrinsèque avant la prise en compte d'un avantage fiscal immédiat qui peut se révéler parfois illusoire dans la mesure où les prix obtenus en cas de revente sont souvent décevants.



Partie 3
PRINCIPES ET MÉTHODES
D'ESTIMATION





La méthode d'estimation par comparaison consiste à déduire la valeur d'un bien de l'analyse du prix obtenu lors de la vente, récente, d'autres biens aussi semblables que possible en termes de consistance, d'état, de situation, dits « références » ou « points de comparaison ».

13.1 Principe

Dans un lotissement, tous les lots ont entre 500 et 600 m² et plusieurs d'entre eux se sont vendus 40 000 €, ou à des prix très proches. Il peut être légitime de dire que, par comparaison avec les ventes constatées, la valeur vénale d'un lot à estimer est de 40 000 €.

On pourra faire le même type de raisonnement, par exemple pour un emplacement de stationnement au sous-sol d'un immeuble, à partir du moment où l'on connaît les résultats de plusieurs ventes d'emplacements de stationnement ayant les mêmes caractéristiques (situation géographique et accessibilité en particulier).

Il sera difficile d'appliquer la même approche pour l'estimation d'un appartement car on ne trouvera en général pas suffisamment de références de ventes réellement semblables, tant en termes de localisation que de consistance et état.

On résout la difficulté en faisant non plus une comparaison directe, mais en passant par l'intermédiaire d'une unité de mesure. C'est d'ailleurs bien cette notion qui est présente à l'esprit des acquéreurs, des vendeurs ou de la presse généraliste lorsqu'ils font référence à une valeur de marché, à un moment donné, autour de x € le m² habitable.

Le passage par une unité de mesure pour estimer un bien immobilier par comparaison ne résout cependant qu'une petite partie des problèmes posés à l'expert. Il lui faut en particulier :

- recueillir des références ou points de comparaison, ce qui est le préalable à l'application de la méthode. Nous y reviendrons dans le chapitre traitant de la documentation de l'expert ;
- analyser ces ventes concernant des biens plus ou moins comparables au regard de tous les facteurs de la valeur, y compris en termes de surface. Ainsi, l'utilisation de prix au m² habitable constaté lors de la vente de studios et deux-pièces pour l'estimation d'un grand appartement familial conduira selon toutes probabilités à des erreurs.

En pratique, l'estimation par comparaison se réduit à résoudre l'équation suivante :

$$V = n \times v$$

avec :

V : estimation recherchée

n : nombre d'unités de mesure du bien à estimer (exemple : surface en m² habitables)

v : valeur de l'unité de mesure telle qu'elle résulte de l'analyse du marché.

En apparence, la résolution de l'équation est d'une grande simplicité. Il faut et il suffit de déterminer *n* et *v*, mais ce n'est pas aussi simple qu'il y paraît.

13.2 Les unités de mesure

13.2.1 Un cas simple déjà complexe : quelle unité de mesure retenir pour l'estimation d'un appartement ?

On utilise classiquement pour l'estimation des appartements leur surface dite habitable. Celle-ci est définie au deuxième alinéa de l'article R. 111-2 du Code de la construction et de l'habitation, modifié par l'article 2 du décret n° 97-532 du 23 mai 1997 portant définition de la surface privative d'un lot de copropriété, pris en application de la loi n° 96-107 du 18 décembre 1996 améliorant la protection des acquéreurs de lots de copropriété, dite loi Carrez.

En fait, l'expert qui pourra être appelé à effectuer un mesurage dans le cadre de la loi du 18 décembre 1996, et qui aura connaissance de la superficie mentionnée dans d'autres ventes qui serviront de points de comparaison, se référera directement à la définition de la superficie définie à l'article R. 111-2 :

La surface habitable d'un logement est la surface de plancher construite après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres... Il n'est pas tenu compte de la superficie des combles non aménagés, caves, sous-sols, garages, terrasses, loggias, balcons, séchoirs extérieurs au logement, vérandas, volumes prévus à l'article R. 111-10, locaux communs et autres dépendances des logements, ni des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre.

Le décret ci-avant mentionné élimine toutes les discussions possibles sur l'opportunité de compter ou non les couloirs, les placards, les escaliers intérieurs en cas de duplex. Mais certains appartements disposent d'annexes intégrées telles que séchoirs ouverts, balcons, loggias... ou d'annexes séparées telles que chambres de service, garages, emplacements de stationnement, caves, remises... ou encore de parties comprises dans le local principal mais d'une hauteur sous plafond inférieure à 1,80 mètre.

Se posent alors deux problèmes :

- L'unité de mesure « mètre carré habitable » est-elle encore utilisable ?

- Comment interpréter et rapporter à l'unité de mesure le prix de vente constaté d'un appartement comportant un ou plusieurs locaux/surfaces ne répondant pas à la définition de la surface habitable ?

Les caves et débarras de faible surface, n'ayant qu'une valeur modérée, ne sont généralement pas comptés. Le prix au m² habitable est alors considéré comme « cave intégrée ».

Il ne peut pas en être de même de certaines annexes ou parties de l'appartement lui apportant une valorisation significative. Il faut alors remplacer la référence à une surface brute par une référence à une surface pondérée.

13.2.2 La pondération en valeur vénale

13.2.2.1 Principe de la pondération

Introduisons ici un exemple.

Dans une banlieue très homogène, les appartements récents de 5 pièces principales et 100 m² habitables se vendent régulièrement, avec leur petite cave, autour de 200 000 € soit 2 000 €/m² habitable.

Certains appartements de surface identique mais disposant d'une loggia de 16 m² se vendent 216 000 €, toutes autres choses égales par ailleurs. On peut dire que la loggia de 16 m² apporte une plus-value de 16 000 € c'est-à-dire de 1 000 €/m² de loggia, ou encore une plus-value équivalente à 8 m² d'appartement.

Si l'on doit estimer un tel appartement avec loggia, on pourra considérer que la loggia est équivalente en valeur à 8 m² et retenir une surface utile pondérée de : $100 + (0,5 \times 16) = 108 \text{ m}^2$.

Par référence au marché, on retiendra une valeur unitaire de 2 000 €/m² conduisant à l'estimation suivante :

$$V = 108 \times 2\,000 \text{ €} = 216\,000 \text{ €}.$$

D'où le principe de la pondération en valeur vénale utilisée par les experts : affecter aux annexes ou aux parties de locaux ne répondant pas à la définition de la superficie habitable un coefficient fonction de leur utilité relative qui conditionne leur valeur vénale.

C'est donc par rapport à des locaux affectés par définition du coefficient 1 que l'on effectue la pondération.

13.2.2.2 La pratique de la pondération

Le principe ci-dessus énoncé exclut toute martingale telle que : les balcons se pondèrent à 0,5 ou les chambres de service se pondèrent à 0,8 ou 1.

Il est aisé de comprendre qu'un large balcon avec vue sur la Croisette à Cannes, apporte à un appartement une plus-value supérieure à un balcon sur l'arrière, sans vue. La pondération ne pourra bien évidemment pas être la même.

De même, les premiers mètres carrés d'une annexe telle qu'un balcon peuvent être très appréciables, donc à pondérer à un coefficient relativement élevé, alors que les mètres carrés supplémentaires, n'apportent guère d'agrément supplémentaire¹.

13.2.3 Les annexes séparées : pondération ou estimation distincte ?

Si des appartements de 100 m² habitables sans emplacement de stationnement se vendent autour de 200 000 € (2 000 €/m² habitable) et des appartements identiques avec un emplacement de stationnement au sous-sol se vendent en moyenne 216 000 €, on en déduit :

- que l'emplacement de stationnement vaut autour de 16 000 €,
- ou qu'il doit être pondéré à 8 m² (soit forfaitairement 8 m², soit à 0,5 s'il mesure 16 m²).

Dans la pratique, on préférera procéder à une estimation directe des annexes qui peuvent être négociées séparément (parking, box, chambre de service...), par référence au marché catégoriel, plutôt que de les pondérer.

13.2.4 Ne pas confondre la pondération en valeur vénale avec d'autres types de pondération

On peut rencontrer d'autres pondérations que celle en valeur vénale, ayant d'autres buts :

- une pondération en prix de revient ou coût de construction, utilisée par certains professionnels du bâtiment pour évaluer de façon approximative le coût de construction prévisionnel d'un bâtiment ;
- une pondération rattachée à une réglementation. Ainsi, il avait été défini un prix de revient au m² maximal pour les logements finançables à l'aide de prêts conventionnés, la surface à retenir étant égale à la surface habitable majorée de 50 % de la surface des annexes (avec un plafond pour les annexes).

13.2.5 Les unités de mesure couramment utilisées en expertise immobilière

L'application de la formule $V = n \times v$ implique que la taille d'un immeuble ou bien immobilier est un des facteurs fondamentaux de la valeur, comme nous l'avons d'ailleurs montré dans l'étude des facteurs physiques de la valeur.

1. Le cas caricatural est celui des vastes dépendances d'un château qui, lorsqu'elles ne sont pas négociables séparément, sont loin d'être valorisantes mais plutôt dévalorisantes en raison du coût d'entretien. Par contre, un minimum de dépendances telles que garages et remises sont indispensables et donc à valoriser.

C'est bien la notion de taille et non de surface qu'il faut retenir, en raison de la diversité des immeubles. Et la précision d'une estimation par comparaison dépendra du choix judicieux de l'unité de mesure :

- utilisée pour analyser les « points de comparaison »,
- puis utilisée pour procéder à l'estimation.

Dans la pratique, on utilisera, selon les biens concernés, des unités de mesure soit brutes, soit pondérées. Nous n'en ferons ici qu'une énumération, des développements plus importants étant apportés dans les chapitres traitant de l'estimation des principaux types de biens immobiliers.

13.2.5.1 Unités de surface brute

Unité	Type de bien immobilier pour lequel l'unité est utilisable
– Mètre carré habitable	Appartements, maisons et tous logements
– Mètre carré utile (correspondant au m ² balayable)	Locaux autres que logements : bureaux, entrepôts, boutiques, tous types de locaux commerciaux...
– Mètre carré de surface brute	Terrain à bâtir
– Mètre carré de surface hors œuvre nette constructible (SHON)	Terrain à bâtir
– Hectare	Propriétés rurales (terres agricoles, bois et forêts, étangs...)

13.2.5.2 Unités de surface pondérée

L'expert en estimations immobilières ne procède qu'à des pondérations en valeur vénale comme indiqué précédemment.

On parle généralement de surface utile pondérée pour prendre en compte des locaux secondaires, séparés ou non du local principal, ce dernier relevant, par définition, de la pondération à 1.

Cette surface utile pondérée (SUP) correspond :

- pour les logements, à la surface habitable du local principal majorée de la surface pondérée (en valeur vénale) des locaux ou parties de locaux ne répondant pas à la définition de la surface habitable (y compris pour cause de hauteur sous plafond inférieure à 1,80 mètre) ;
- pour les locaux commerciaux de toute nature, à la surface utile (ou utilisable, ou intérieure) majorée de la surface pondérée (en valeur vénale) des locaux ou parties de locaux ne relevant pas du coefficient 1.

Pour les maisons et les immeubles de rapport, on peut utiliser la notion de surface développée hors œuvre pondérée :

- hors œuvre, c'est-à-dire murs compris,
- développée, c'est-à-dire comptabilisant les différents niveaux,

- pondérée, c'est-à-dire en pondérant (en valeur vénale) les différents niveaux ou parties de niveaux ne relevant pas du coefficient 1.

13.2.5.3 Autres unités de mesure

La taille d'un immeuble peut se mesurer par des unités autres que la surface. On utilise principalement les unités du tableau suivant.

Unité	Type de bien immobilier
– Parcelle ou lot	Terrain à bâtir pour maison individuelle
– Chambre	Hôtel
– Chambre/lit	Clinique, maison de retraite, colonie de vacances
– Place	Théâtre, cinéma
– Place (ou unité)	Emplacement de stationnement, parking, box

► Remarques

1. On peut estimer les terrains à bâtir en pondérant la surface par zones de valeur décroissante à partir de la façade. On peut aussi, plus simplement, appliquer des valeurs unitaires décroissantes à la surface de chaque zone. De même, pour estimer – en valeur locative ou en valeur vénale – des bureaux assortis de locaux d'archives, l'expert a le choix soit de pondérer les locaux d'archives, soit, de préférence, d'appliquer des valeurs différentes aux surfaces de bureaux et aux surfaces d'archives.
2. L'estimation par capitalisation du revenu peut être considérée comme un cas particulier d'estimation par comparaison, dans lequel on définit le taux par comparaison avec des taux constatés sur d'autres immeubles loués. Cette méthode est étudiée dans un chapitre distinct.

13.3 Détermination de la valeur unitaire

13.3.1 L'hétérogénéité des marchés immobiliers ne permet pas de définir à chaque instant un « cours » applicable

À cette hétérogénéité évidente s'ajoutent :

- des marchés souvent étroits, limitant le nombre de « points de comparaison » disponibles,
- une méconnaissance ou du moins une grande difficulté à avoir connaissance des transactions, la publicité foncière étant loin d'être assurée,
- la nécessité de connaître la consistance exacte (surface), l'état, le confort, les conditions d'occupation... d'un « point de comparaison » pour qu'il soit pleinement exploitable,

- des comportements individuels de nature à perturber le fonctionnement des marchés ou la connaissance que l'expert peut en avoir : facteurs de convenance, dissimulations de prix, voire parfois surévaluation (pour obtenir un financement).

Il en résulte que l'expert ne peut pas disposer de l'équivalent du « cours » utilisé pour estimer un portefeuille d'actions ni même de la connaissance des prix que peut avoir la ménagère pour juger de l'opportunité d'acheter dans tel magasin un kilo de cerises.

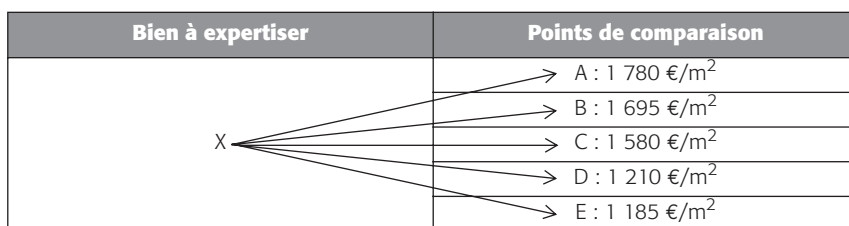
13.3.2 L'analyse comparative

L'application de la méthode d'estimation par comparaison impose de disposer d'un certain nombre de points de comparaison résultant de transactions effectivement conclues et sincères, ce qui revient à écarter en particulier les offres de vente ou d'achat non suivies d'une transaction, les mutations à titre amiable et non onéreux, et celles pour lesquelles les circonstances particulières peuvent avoir faussé le résultat (dissimulation d'une partie du prix, achat de convenance...).

La précision de l'estimation sera d'autant meilleure que les termes de comparaison seront nombreux et présenteront des caractéristiques proches du bien à estimer. Mais l'art et l'expérience de l'expert lui permettront d'exploiter toutes les données dont il dispose au moyen d'une analyse comparative rigoureuse.

Il s'agit de comparer successivement l'immeuble à estimer à chacun des points de comparaison, en passant en revue tous les facteurs de la valeur, pour essayer de savoir s'il doit en définitive valoir plus cher ou moins cher. En classant les termes de comparaison par valeur unitaire croissante (ou décroissante), on parvient à déterminer dans quelle zone de prix devrait se situer le bien à estimer.

On peut schématiser ainsi le processus :



En comparant X à chacun des points de comparaison A, B, C, D, E, on aboutira par exemple à la conclusion :

- qu'il doit valoir, à l'unité de mesure, moins cher que A, B et C qui sont des immeubles de meilleurs qualité/état/situation...
- qu'il doit valoir plus cher ou au moins aussi cher que D et E.

On conclura à une base d'estimation comprise entre 1 200 € et 1 400 €/m², l'expérience de l'expert (et peut-être d'autres informations) le guidant pour le choix final.

On remarquera :

- que la méthode exclut tout choix tel que la moyenne ou la médiane (1 490 et 1 580 €/m² dans l'exemple précédent), valeurs d'ailleurs toutes les deux supérieures au résultat obtenu par l'analyse comparative ;
- qu'elle exclut également toute utilisation de séries statistiques qui sont en fait des moyennes, qui devraient donc s'appliquer à « l'immeuble moyen », lequel n'existe pas ! Mais la connaissance et l'analyse des séries statistiques n'en garde pas moins un grand intérêt pour la connaissance des marchés : niveau général des prix, évolution récente, informations sur le nombre et la structure des transactions...

Par ailleurs, l'application rigoureuse de la méthode d'estimation par comparaison implique une excellente connaissance du bien à estimer, pour en apprécier tous les facteurs de la valeur. Elle nécessite donc d'avoir procédé à une visite intérieure des biens. N'appelons donc pas expertise immobilière d'autres types d'interventions tels qu'avis de valeur sur dossier, calcul de la valeur probable à partir de l'interrogation d'une base de données ou consultation d'un fichier...

13.3.3 De l'analyse multicritères à l'approche hédonique de la valeur

L'analyse comparative telle qu'exposée précédemment n'est simple qu'en apparence. En effet, lors de l'étude d'un point de comparaison, on constate fréquemment que l'immeuble à expertiser est « mieux » que l'immeuble de référence sur certains points, et « moins bien » sur d'autres, mieux situé par exemple mais en moins bon état...

Il est tentant d'essayer de recenser et de quantifier tous les facteurs qui peuvent avoir une incidence sur la valeur. Pour un appartement, ce serait, non limitativement :

- la situation (ville, quartier, cote de la rue, distance aux principaux équipements collectifs et commerces, existence ou non de nuisances, sonores en particulier...),
- l'orientation, la vue,
- l'âge de l'immeuble, sa qualité architecturale,
- la nature des matériaux de construction, l'état,
- l'équipement de l'immeuble (dont l'existence ou non d'un ascenseur à rapprocher de l'étage où est situé l'appartement),
- la surface de l'appartement,
- le nombre de pièces principales,
- les éléments de confort (chauffage, qualité et nombre des salles de bains, W.-C., etc.),
- la qualité de la distribution,
- l'état intérieur,

- l'existence et les caractéristiques d'annexes telles que caves, garages, chambres de service, balcons, loggias...

C'est ce que réalisent certains serveurs (voir liste des services Minitel) qui proposent une évaluation de la valeur vénale et/ou de la valeur locative d'un appartement ou d'une maison, après réponse à un certain nombre de questions sur les caractéristiques du bien.

Mais comme il est pratiquement impossible de recenser et surtout de quantifier tous les facteurs de la valeur, une telle analyse multicritères ne peut être réalisée que sur les principaux d'entre eux. Il en résulte que cette approche mathématique ne peut prétendre donner qu'un ordre de grandeur de la valeur, avec d'autant plus de probabilité de succès qu'il s'agira d'un bien classique, relevant d'un large marché : la machine n'est pas prête à remplacer le bon expert.

L'analyse hédonique des prix, tout à fait confidentielle dans le domaine immobilier en France, repose sur les mêmes principes. Elle énonce que la valeur d'un bien dépend de l'ensemble de ses caractéristiques telles que la proximité des transports en commun, la qualité architecturale, l'étage, l'équipement sanitaire... Des calculs mathématiques appliqués à un grand nombre de transactions permettent d'apprécier le poids de chaque caractéristique dans la détermination de cette valeur. N'est-ce pas ce que l'expert fait plus ou moins empiriquement avec le nombre limité de références dont il dispose ? Ne fait-il pas alors, depuis des générations, en appliquant la méthode d'estimation par comparaison, de l'analyse hédonique sans le savoir, tout comme M. Jourdain faisait de la prose sans le savoir ?

13.4 Avantages et inconvénients de la méthode d'estimation par comparaison

13.4.1 Le principal avantage : la méthode est en prise directe avec le marché

L'expert recherchant la valeur vénale d'un immeuble, c'est-à-dire le prix qui pourrait être obtenu en cas de vente, on conçoit que cette méthode qui s'appuie sur des références de ventes réelles doive être privilégiée chaque fois qu'elle est utilisable.

13.4.2 Inconvénients et limites

L'utilisation de la méthode d'estimation par comparaison impose de disposer de points de comparaison. C'est dans l'obtention, le choix et l'interprétation de ces références que se situe la principale difficulté :

- Il faut disposer de références. Nous reviendrons sur ce point incontournable dans le chapitre traitant de la documentation de l'expert. Disons simplement

que celui-ci doit être en permanence « aux aguets », recueillant et enregistrant dans un fichier (normalement informatique) toutes les références de ventes dont il a connaissance.

- En outre, certaines expertises, concernant des immeubles peu courants (ou peu habituels pour l'expert) peuvent imposer une recherche particulière de références, auprès d'autres experts, de notaires, d'agents immobiliers...
- D'autres biens relèvent d'un marché plus étroit. Ainsi, le marché des châteaux n'est pas local mais plutôt régional et parfois national. Il faudra élargir en conséquence l'aire géographique de recherche, et savoir interpréter l'incidence de la situation sur la valeur.
- Les points de comparaison s'appliquent, par définition, à des ventes passées, ce qui entraîne des critiques aisées :
 - . certains professionnels ou investisseurs voudraient qualifier la méthode de passéiste, par opposition à d'autres méthodes plus financières et prospectives : il n'y a pas de mauvaises méthodes, il y a des méthodes appliquées à bon escient ou à mauvais escient ;
 - . on reproche parfois à la méthode de conduire à des résultats en retard sur le marché, trop élevés quand la tendance est baissière, trop bas quand la tendance est haussière. Cette critique n'aurait pas lieu d'être dans un marché stable ; dans un marché évolutif, l'expert veillera à n'utiliser que des points de comparaison récents, voire, dans son analyse, à les corriger en fonction des dernières tendances du marché.



14

LES MÉTHODES D'ESTIMATION PAR SOL ET CONSTRUCTIONS

Partie
3

Selon la Charte de l'expertise : *Ces méthodes consistent à apprécier séparément les deux composantes de l'immeuble : le terrain d'une part, les bâtiments d'autre part. Selon la façon dont elles sont déclinées, ces méthodes s'apparentent soit à des méthodes par comparaison, soit à des méthodes par le coût de remplacement.*

14.1 Formulation mathématique

Si l'on considère que la valeur de l'immeuble est la somme de la valeur des deux composantes, on écrit la formule :

Valeur de l'immeuble = valeur du terrain + valeur des constructions

ou encore

$$V = V_t + V_c$$

Pour déterminer la valeur de l'immeuble, il faut et il suffit de déterminer celle du terrain et celle des constructions... si du moins la formule précédente est exacte. En la supposant exacte, on est d'emblée confronté à deux difficultés :

- 1) Quelle valeur retenir pour le terrain ? Pour une propriété bâtie, le terrain n'est plus nu et libre mais déjà construit, encombré de constructions qui le rendent donc indisponible pour certains projets. Il est donc amputé d'une partie de sa valeur par rapport à un terrain nu et libre, que l'expert sait estimer – alors qu'il n'a pas de références de prix de terrains encombrés.
- 2) Quelle valeur retenir pour les constructions ? L'expert peut facilement, à partir d'un métré, reconstituer le coût de construction à neuf d'un bâtiment mais, si le bâtiment n'est plus neuf, s'il a une certaine vétusté, s'il est mal adapté aux besoins actuels de la clientèle, il vaut moins cher qu'un bâtiment neuf.

On en déduit que la formule $V = V_t + V_c$ est contestable. On devrait plutôt écrire $V < V_t + V_c$.

Or, mathématiquement, on ne sait pas résoudre une telle inégalité, ou plutôt on sait qu'elle a une infinité de solutions, ce qui ne fait pas le bonheur de l'expert.

La méthode ne devient applicable que si l'on peut remplacer cette inégalité par une égalité. Pour cela, il faut pratiquer un abattement sur le deuxième membre de l'inégalité :

- soit sur les deux valeurs,
- soit sur celle du terrain seul,
- soit sur celle des constructions seules.

C'est cet aspect abattement qui est délicat à mettre en œuvre et provoque des critiques de la méthode. On verra cependant qu'il ne met pas en cause son intérêt.

Nous préciserons ultérieurement les caractéristiques des abattements qui nous permettent maintenant d'écrire :

$V = V \text{ terrain nu et libre} - \text{abattement (pour encombrement)} + V \text{ constructions} - \text{abattements (pour vétusté, obsolescence, adaptation au marché)}$,

étant précisé que certains abattements peuvent être nuls, voire transformés en plus-value pour aménagements.

Nous voici donc en présence d'une égalité que, en théorie, nous savons résoudre.

14.2 Le terrain

14.2.1 Estimation par comparaison du terrain nu et libre

L'estimation d'un terrain à bâtir nu et libre, qu'il soit destiné à la construction d'un immeuble d'habitation ou commercial, individuel ou collectif, relève de méthodes classiques qui sont exposées au chapitre 20. On s'y reportera.

14.2.2 Abattement pour occupation

Lorsque l'on constate le prix de vente d'un immeuble bâti, on ne connaît pas la valeur imputable au seul terrain bâti : le marché fournit des références de valeur de terrains à bâtir, mais non de terrains bâtis.

En règle générale, un terrain déjà construit est déprécié par rapport à un terrain nu et libre puisqu'il a perdu sa disponibilité : une partie de la clientèle potentielle ne s'y intéressera pas, car elle aura un autre projet de construction, même dans le respect des règles d'urbanisme qui s'appliquent. L'analyse du fonctionnement général des marchés indique que, si une partie de la demande est écartée, le prix est diminué.

Les experts fixent généralement cet abattement entre 10 et 40 % voire 50 %. Même s'il y a une part d'arbitraire dans la fixation de l'abattement – c'est d'ailleurs un des points faibles de la méthode – on peut définir un principe devant guider l'expert dans sa fixation : l'abattement doit être d'autant plus faible que le terrain est encombré d'une construction identique (ou conforme) à ce que la plupart des acquéreurs potentiels envisageraient de construire. Ainsi, l'abattement devrait être faible, de 10 % au maximum, pour un pavillon classique neuf utilisant la totalité des droits à construire d'une parcelle d'un lotissement en périphérie urbaine.

À l'opposé, un terrain encombré d'une maison ancienne, ne correspondant plus au type de logement recherché, justifie un abattement élevé, peut-être de 50 %, étant précisé que la proposition d'un abattement élevé doit conduire l'expert à vérifier qu'il n'est pas en présence d'un terrain relevant d'une récupération foncière. Alors, la valeur de l'immeuble serait égale à celle du terrain nu et libre diminuée des frais de démolition.

À noter que, dans la méthode comparative d'estimation par sol et constructions (paragraphe 12.4 de ce chapitre), on démontre qu'un écart dans le choix de l'abattement pour encombrement n'a qu'une incidence limitée sur le résultat de l'estimation dans la mesure où le même abattement est pratiqué pour l'analyse des points de comparaison et pour l'immeuble à estimer.

Enfin, on remarque que si le terrain est construit avec une densité nettement supérieure à ce qu'autorise la réglementation d'urbanisme actuelle (exemple : certains terrains bâtis à Paris font apparaître un COS de fait supérieur à 4 ou même 5), il n'y a pas de dépréciation pour ce terrain encombré, bien au contraire.

14.3 Les constructions

Il y a deux principales méthodes (ou groupes de méthodes) d'estimation par sol et constructions :

- l'une est pleinement une méthode d'estimation par comparaison, tant pour le terrain que pour les constructions,
- l'autre, méthode d'estimation par le coût de remplacement ou de reconstitution, fait appel à la comparaison pour la détermination de la valeur du sol, mais aussi à des notions de coût de construction ou de reconstruction en ce qui concerne l'analyse du bâti, ce qui n'en fait pas vraiment une méthode d'estimation par comparaison.

Ces deux méthodes relèvent donc d'une analyse différente des constructions. Chacune sera effectuée lors de l'étude détaillée de la méthode, que nous allons maintenant aborder.

14.4 La méthode comparative d'estimation par sol et constructions

14.4.1 Valeur du sol

Elle se détermine comme indiqué au paragraphe 12.2.1, c'est-à-dire :

- estimation par comparaison du terrain nu et libre,
- détermination d'un abattement pour occupation corrigé des aménagements,
- par différence, obtention d'une valeur de terrain encombré des constructions existantes.

14.4.2 Valeur des constructions

Dans cette méthode, la valeur des constructions se détermine par analyse des points de comparaison.

Selon les grands principes de l'analyse comparative, celle-ci se fait en passant par l'intermédiaire d'une unité de mesure. On utilise en pratique, dans la méthode comparative d'estimation par sol et constructions, les mêmes unités de mesure que dans la méthode globale d'estimation par comparaison :

- surface habitable et surface utile pondérée pour les logements,
- Surface développée hors œuvre pondérée (SDHOP) pour les maisons, immeubles de rapport et parfois pour certains types de bâtiments commerciaux,
- surface utile et surface utile pondérée pour les bureaux et certains types de bâtiments commerciaux.

Précisons bien qu'il s'agit toujours ici de pondérations en fonction de l'utilité relative des divers locaux ou niveaux d'un immeuble, et non d'une pondération en coût de construction que l'on pourra utiliser dans la méthode d'estimation par le coût de remplacement ou de reconstitution.

Pour faciliter la compréhension de la méthode, il semble préférable d'aborder en premier lieu l'analyse des points de comparaison, puis de passer à l'application de la méthode.

14.4.3 Analyse des points de comparaison

Il convient, comme dans toute méthode d'estimation par comparaison, de rechercher des ventes d'immeubles aussi comparables que possible en termes de situation, de standing, d'état, de confort, de superficie du terrain...

Pour chaque point de comparaison retenu, on procède successivement aux opérations suivantes :

- on recherche la valeur du terrain supposé nu et libre en utilisant les méthodes adaptées ;
- on détermine ensuite l'abattement pour occupation à pratiquer, en se référant aux principes précédemment exposés ;
- par différence, on obtient la valeur du terrain encombré ;
- la valeur des constructions s'obtient en retranchant du prix global la valeur du terrain encombré ;
- on calcule le nombre d'unités de mesure que comportent les bâtiments, par exemple le nombre de m² DHOP s'il s'agit d'estimer un pavillon ;
- la division de la valeur des constructions par le nombre d'unités de mesure donne une valeur à l'unité ;
- l'étude de chaque point de comparaison, réalisée selon les principes de la méthode, permet d'obtenir une série de valeurs unitaires qui constituent les références de l'analyse comparative ; c'est par rapport à elles qu'il s'agit de situer l'immeuble à estimer.

Supposons que l'on doive estimer un pavillon X, de 210 m² DHOP. On a recueilli 5 points de comparaison A, B, C, D, E, vendus aux prix respectifs de 100 000 €, 70 000 €, 85 000 €, 120 000 € et 56 000 €.

L'analyse des points de comparaison peut se faire de la façon suivante :

Prix global (€)	SDHOP (m ²)	Valeur terrain (€)		Valeur bâtiment (€)	
		Nu	Encombré (nu - 30 %)	Totale	au m ² DHOP
A. 100 000	220	40 000	28 000	72 000	327
B. 70 000	174	30 000	21 000	49 000	282
C. 85 000	168	50 000	35 000	50 000	298
D. 120 000	289	60 000	42 000	78 000	270
E. 56 000	145	30 000	21 000	35 000	241

14.4.4 Estimation de l'immeuble

La comparaison du pavillon à estimer à chacun des pavillons de référence conduit à adopter une valeur unitaire pour les constructions, par exemple 280 €/m² DHOP.

L'estimation du pavillon X se fait alors en procédant aux opérations inverses de celles réalisées lors de l'analyse des points de comparaison.

Si par exemple, on dégage, par comparaison, une valeur pour son terrain libre de 50 000 €, la valeur du terrain occupé sera de (50 000 € - 30 % de 50 000 €) = 35 000 €.

La valeur du pavillon de 210 m² DHOP est donnée par le calcul :

$$V = 35\,000\ \text{€} + (210 \times 280\ \text{€}) = 93\,800\ \text{€}.$$

On pourra arrondir l'estimation à 94 000 €.

14.5 Estimation par le coût de remplacement

14.5.1 Principe de la méthode

L'immeuble bâti résulte d'un processus de fabrication, à partir d'un terrain : équipement du terrain, construction d'un bâtiment, le tout se traduisant par des coûts auxquels peuvent s'ajouter des frais de différentes natures : fiscaux, financiers, rémunérations de professionnels.

Il n'est pas anormal de penser que, dans un monde empreint de rationalité, il y ait une relation entre le prix de revient d'un immeuble neuf et sa valeur vénale.

De même, s'agissant de bâtiments déjà existants, la même démarche de recherche d'un coût de reconstitution, à corriger éventuellement pour tenir compte du fait que les bâtiments ne sont plus neufs, ou plus parfaitement adaptés aux besoins actuels, apparaît comme légitime pour en rechercher la valeur.

Il y a alors lieu de considérer successivement les deux constituants que sont le terrain et les constructions.

14.5.2 Valeur du terrain

On est, comme dans la méthode comparative d'estimation par sol et constructions, en présence d'un terrain encombré.

Le même abattement pour encombrement doit être appliqué avec correctif éventuel pour aménagements.

14.5.3 Valeur des constructions

14.5.3.1 Coût de reconstruction à neuf

Il serait à la fois ambitieux et inutile de chercher à chiffrer ce que coûterait exactement la construction du bâtiment à estimer :

- parce que les abattements que l'on va être conduit à appliquer sont une négation d'un calcul mathématique rigoureux,
- et parce qu'on ne reconstruirait pas, actuellement, certains immeubles selon les mêmes techniques que dans le passé, pour des raisons économiques (exemple : on ne reconstruirait pas en tuffeau une maison rurale du XIX^e siècle en Touraine).

Il en résulte que l'on a simplement besoin de déterminer un bon ordre de grandeur du coût de reconstruction, qui n'impose donc pas le recours à la technique des métrés avec évaluation exacte du coût des matériaux et de leur mise en œuvre.

L'expert raisonne par référence à des coûts constatés dans des opérations similaires, en passant par une unité de mesure. Il peut ainsi utiliser des coûts au m² habitable, ou au m² de surface hors œuvre nette (SHON) constatés. Il peut également, s'il y a accès ou s'il est un spécialiste de la construction, faire référence à des coûts standard pour un étage courant, pour un sous-sol, pour une couverture... On peut ainsi être amené à effectuer des pondérations en prix de revient différentes des pondérations en valeur vénale que l'on a définies dans le chapitre précédent.

14.5.3.2 Abattement pour vétusté

La vétusté, à la différence de la notion comptable d'amortissement, est une donnée concrète, résultant de l'état technique réel d'une construction. C'est la constatation de l'usure ou des défauts d'une construction résultant de sa qualité, de son âge, de son entretien plus ou moins satisfaisant. C'est une notion utilisée dans le domaine des assurances, pour calculer le montant d'une indemnité en

appliquant au coût de reconstruction après sinistre un abattement pour vétusté, normalement exprimé en pourcentage.

En expertise par sol et constructions, on procède à un abattement pour vétusté fonction non de l'âge des constructions (ce qui reviendrait à confondre les notions d'amortissement et de vétusté) mais en fonction de leur « espérance de vie » compte tenu de leur état et de leur qualité. L'abattement sera d'autant plus faible que la durée de vie probable du bâtiment sera proche de celle d'un bâtiment neuf. Et, comme tout le monde sait qu'un immeuble haussmannien d'habitation, plus que centenaire, a encore son avenir devant lui alors que comptablement il est entièrement amorti, on découvre combien la méthode d'estimation par coût de reconstitution peut être délicate à mettre en œuvre.

Le calcul de l'abattement pour vétusté permet de définir une valeur que certains experts appellent valeur intrinsèque, dont nous avons indiqué au chapitre I que sa définition n'est guère claire. Au moins cette expression a-t-elle l'avantage de dire que l'on n'a pas obtenu d'évidence la valeur vénale, que recherche l'expert en estimations immobilières.

14.5.3.3 Obsolescence et inadaptation au marché

Au-delà de leur état technique qui peut être très bon, il existe des bâtiments ayant perdu une grande partie de leur utilité, donc de leur valeur économique, du fait d'évolutions sociologiques et/ou techniques. C'est le cas des vastes châteaux qui ne répondent plus à la demande actuelle (problèmes de charges en particulier de personnel) : ils peuvent être totalement invendables à leur coût de reconstruction diminué d'un abattement pour vétusté lié à leur état réel, qui peut être correct ; c'est le cas de nombreux immeubles de bureaux des années 1960 et 1970, mal distribués, mal situés, non câblés, techniquement solides mais non marchands sans reconstruction ou restructuration lourde.

Il peut donc y avoir lieu de faire subir aux bâtiments une dépréciation pour mauvaise adaptation aux besoins appelée dépréciation pour obsolescence.

Cette nouvelle dépréciation permet-elle d'obtenir enfin la valeur vénale que recherche l'expert ? Il convient au moins de le rechercher, en confrontant le résultat obtenu à ce que donnerait l'analyse du marché. À défaut, il faut accepter le principe d'une nouvelle correction ou abattement pour adaptation au marché.

Sachant que certains abattements peuvent être nuls, la formulation mathématique de l'estimation par coût de reconstruction devient alors :

Valeur vénale = valeur du terrain libre – abattement pour encombrement + coût de construction – abattement pour vétusté – abattement pour obsolescence – abattement pour adaptation au marché.

14.5.4 Avantages et inconvénients de la méthode

La succession d'abattements, pour encombrement du terrain, pour vétusté des constructions, pour obsolescence des constructions, voire pour inadaptation au marché, laisse un sentiment d'insatisfaction à un esprit cartésien. Dans quelle

mesure certains de ces abattements, ou leur chiffrage, ne sont-ils pas plus ou moins arbitraires ? Ou, plus directement, la méthode est-elle utile ou fiable ?

Il est certain que la méthode porte en elle des risques d'erreur qu'une application aussi rigoureuse que possible ne peut pas totalement éliminer, car les abattements successifs comportent une part non d'arbitraire (l'expert doit s'y refuser) mais de subjectivité. C'est pourquoi on préfère appliquer la méthode lorsque l'on ne dispose pas de points de comparaison suffisamment nombreux et fiables, ou pour confronter les résultats avec ceux obtenus par une autre méthode.

Elle doit cependant faire partie de la panoplie d'outils ou méthodes dont dispose l'expert, pour un certain nombre de raisons :

- elle est reconnue, voire appréciée, en matière d'expropriation, ainsi que le montre la jurisprudence ;
- il y a des cas où il convient d'évaluer distinctement le terrain et les constructions, par exemple en cas de bail emphytéotique ou de bail à construction ;
- les exigences de la comptabilité des entreprises conduisent à traiter différemment, dans les immobilisations :
 - . le terrain, bien permanent, non amortissable,
 - . les constructions, à amortir ;
- l'estimation par sol et constructions est la meilleure façon de mettre en évidence la survalorisation du terrain qui peut résulter d'une construction à un COS de fait supérieur à ce qui serait autorisé par les règles actuelles d'urbanisme, mais aussi de prendre en compte la constructibilité résiduelle.



15

L'ESTIMATION PAR CAPITALISATION DU REVENU

Partie
3

La méthode est fondée sur le constat que la valeur d'un bien est en relation avec le revenu qu'il procure (ou peut procurer).

Cette relation s'exprime par la formule : $V = \frac{R}{t}$

V est la valeur vénale ou l'estimation que recherche l'expert

R est le revenu

t est le taux de capitalisation.

15.1 Définitions

La formule : $V = \frac{R}{t}$ est simple. Son application devrait l'être.

En fait, la première difficulté rencontrée par l'expert pour l'estimation d'un immeuble par capitalisation du revenu est de nature terminologique. Définissons donc d'abord les termes de taux de capitalisation et de taux de rendement qui peuvent être utilisés par les experts et les investisseurs.

15.1.1 Taux de capitalisation brut et taux de capitalisation net

Il découle de la formule précédente que le taux de capitalisation se définit comme le rapport entre le revenu d'un immeuble et sa valeur vénale.

$$t = \frac{R}{V}$$

Lorsqu'un immeuble a fait l'objet d'une transaction, ce n'est plus à la valeur vénale que l'on fait référence mais au prix P constaté. Alors :

$$t = \frac{R}{P}$$

On distingue :

- le taux de capitalisation brut, rapport entre le revenu annuel brut et le prix (ou la valeur vénale),

- le taux de capitalisation net, rapport entre le revenu annuel net (revenu brut diminué des charges supportées par le propriétaire) et le prix (ou la valeur vénale).

Si par exemple un immeuble loué 65 000 € s'est vendu 1 000 000 €, le taux de capitalisation brut qu'a fait apparaître la vente est :

$$t_{\text{brut}} = \frac{65\,000}{1\,000\,000} = 0,065 \text{ ou } 6,5 \%$$

Si le propriétaire voit son revenu amputé de 15 000 € (assurances, impôts, charges non récupérables sur le locataire), le taux de capitalisation net est :

$$t_{\text{net}} = \frac{50\,000}{1\,000\,000} = 0,05 \text{ ou } 5 \%$$

Le taux de capitalisation net, appliqué au revenu net, est inférieur au taux de capitalisation brut.

15.1.2 Taux de rendement brut et taux de rendement net

Dans ce qui précède, le prix est la somme d'argent que perçoit le vendeur. Mais l'acquéreur doit déboursier des frais de mutation, correspondant principalement à des droits fiscaux et à des honoraires du notaire.

On définit le taux de rendement (brut ou net) t_r comme étant le rapport entre le revenu (brut ou net) et prix de revient incluant les frais.

$$t_r = \frac{\text{Revenu (brut ou net)}}{\text{Prix} + \text{frais de mutation}}$$

Il existe bien évidemment une relation entre le taux de capitalisation t_c et le taux de rendement t_r . En désignant par y le pourcentage de frais par rapport au prix d'acquisition, la formule précédente devient :

$$t_r = \frac{R}{P + yP} = \frac{R}{P(1 + y)}$$

Or, $\frac{R}{P} = t_c$

Donc, $t_r = \frac{t_c}{1 + y}$

On obtient ainsi les deux formules permettant à l'expert de « passer » d'un taux de capitalisation à un taux de placement :

$$t_r = \frac{t_c}{1 + y} \quad \text{et} \quad t_c = t_r (1 + y)$$

► Exemple

L'étude du marché des bureaux réalisée afin d'estimer un immeuble A montre que les investisseurs exigent un taux de rendement voisin de 10 %. À quel taux

faut-il capitaliser le revenu de l'immeuble A sachant que les frais et droits représentent environ 6 % du prix ?

► **Réponse**

Appliquer un taux $t_c = t_r (1 + y)$ soit $t_c = 10 (1 + 0,06) = 10,60 \%$.

Le taux de rendement est une approche d'investisseur comparant le revenu d'un immeuble à la somme qu'il lui faudrait décaisser (prix + frais) pour l'acheter.

15.2 La pratique de la méthode

Selon qu'on utilise un taux de capitalisation ou un taux de rendement, la formule

$$V = \frac{R}{t}$$

donne une estimation hors frais ou frais compris.

L'application de cette formule implique, pour obtenir la valeur ou estimation de l'immeuble, que l'on détermine les deux termes R et t.

15.2.1 Détermination du revenu R

Le loyer, hors taxes et hors charges locatives, constitue le revenu brut de l'immeuble.

Le revenu net est ce qui reste au propriétaire après paiement des charges non remboursées par le locataire.

Il semblerait plus rigoureux de travailler sur le revenu net d'un immeuble plutôt que sur son revenu brut. C'est d'ailleurs l'approche que l'on a lorsque l'on utilise la méthode d'estimation par actualisation des *cash-flows*.

Cependant, traditionnellement, dans la méthode d'estimation par capitalisation du revenu, on utilise les revenus bruts plutôt que les revenus nets, non parce que c'est mieux mais par pragmatisme :

- Les revenus nets de l'immeuble à estimer ne sont souvent pas connus avec exactitude alors que le loyer (revenu brut) ou sa valeur locative (loyer que l'on pourrait obtenir) sont plus faciles à connaître qu'un revenu net, sauf si le propriétaire dispose d'une comptabilité rigoureuse.
- Le revenu net d'autres immeubles ayant fait l'objet de ventes, qui servent de références pour déterminer le taux à appliquer, est encore plus difficile à connaître.

Par pragmatisme, les experts travaillent donc depuis plusieurs décennies sur le revenu brut, étant précisé que, lorsqu'un immeuble est en partie ou en totalité vacant, l'expert ajoute au loyer constaté la valeur locative – qu'il estime avec discernement – des locaux vacants.

Dans cette méthode d'estimation, on ne fait généralement pas d'abattement sur le revenu pour tenir compte de la vacance et des impayés. Ce n'est pas critiquable si, dans le choix du taux appliqué, l'expert intègre ces risques.

À noter que l'AFREXIM (Association française des sociétés d'expertise immobilière) a pris la décision, fin 1998, de s'orienter vers l'utilisation de la méthode par capitalisation des revenus nets, effectivement plus satisfaisante si l'expert peut disposer de tous les documents de gestion permettant de définir le revenu net. Il est en tout cas certain que ce serait une erreur d'estimer au même montant deux plateaux de bureaux identiques, dans le même immeuble, loués aux mêmes conditions de loyer (revenu brut), mais dont l'un des locataires devrait rembourser au propriétaire toutes les charges de gros œuvre, d'impôt foncier, d'assurances ainsi que les charges locatives, tandis que l'autre n'assumerait qu'une partie de ces charges.

C'est d'ailleurs cette méthode par capitalisation du revenu net qui a été validée par le rapport du groupe de travail sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant appel publiquement à l'épargne, présenté par la COB (devenue AMF) le 3 février 2000. Les experts doivent donc recourir à la capitalisation du revenu net chaque fois qu'ils travaillent pour une société faisant publiquement appel à l'épargne. On peut en conséquence penser que, progressivement, cette approche s'imposera dans tous les cas d'estimation par capitalisation.

Le groupe de travail définit le loyer net *comme le loyer hors T.V.A., hors droit de bail (ou hors taxes analogues pour les immeubles soumis à une fiscalité étrangère), hors taxe additionnelle et hors charges locatives refacturées, augmenté du loyer de marché des locaux vacants (sous réserve des corrections précisées ci-après liées à la vacance).*

Ce total est ensuite diminué, dans la mesure où elles restent à la charge du propriétaire, des charges locatives, des taxes foncières et toutes autres taxes inhérents à l'immeuble ainsi que des assurances d'immeuble.

Quant aux frais de gestion, l'expert devra également appliquer au revenu net un ajustement correspondant aux charges de gestion locative directement rattachables à l'immeuble, à l'exclusion de toute charge liée à des caractéristiques propres au propriétaire.

Il faut bien évidemment prendre en compte la vacance, qui devrait être traitée de la manière suivante :

- la vacance temporaire ne nécessite pas de correction dans la mesure où elle n'est pas significative,
- la vacance prolongée (ou susceptible de l'être) impose l'évaluation de ses conséquences sur les revenus et les charges,
- la vacance structurelle conduit à définir un taux de vacance structurelle réduisant l'assiette du revenu à capitaliser.

15.2.2 Détermination du taux t

15.2.2.1 Taux brut ou taux net

Les directives de l'AMF conduisent à utiliser des taux nets pour l'estimation du patrimoine des sociétés faisant appel publiquement à l'épargne, ce qui impose au propriétaire ou au gérant de fournir les éléments comptables permettant de

définir ce revenu net. Et, pour tout type de client et d'immeuble, on ne peut que recommander aux experts de privilégier la capitalisation des revenus nets.

15.2.2.2 Taux de capitalisation ou taux de rendement

Le taux de capitalisation est une approche de vendeur, comparant le revenu de son immeuble à la somme qu'il pourrait encaisser s'il le vendait. Ce sera généralement l'approche de l'expert pour l'estimation de l'immobilier d'habitation, segment du marché sur lequel on trouvera souvent des investisseurs personnes physiques, spécialement pour des logements individuels.

C'est par contre le taux de rendement qui est le plus utilisé en immobilier d'entreprise. Il permet de déterminer une valeur (ou une estimation) droits compris :

$$\text{Estimation (droits compris)} = \frac{\text{Revenu}}{t_r}$$

On passe à l'estimation hors droits, qui est la valeur que l'on demande à l'expert, en soustrayant le montant prévisible des frais et droits éventuellement forfaitisés, variable selon le régime fiscal de la vente (TVA ou droits d'enregistrement).

Si les droits sont forfaitisés à 6,2 %, comme le préconise l'AFREXIM (Association française des sociétés d'expertise), on écrit alors :

$$\text{Estimation (hors droits)} = \frac{\text{Estimation (droits compris)}}{1,062}$$

15.2.2.3 Le taux se détermine par comparaison

C'est parce que plusieurs immeubles aux caractéristiques voisines se sont vendus à des prix faisant apparaître un taux voisin, par exemple de 7,5 %, que l'expert appliquera au revenu un taux de 7,5 %.

En d'autres termes, le taux se détermine par analyse du marché et non en appliquant des barèmes ou moyennes, et encore moins en faisant référence aux taux d'intérêt. Il suffit de constater que les taux sont très différents selon la nature du bien immobilier (appartement et bureau par exemple) et la situation (Paris et province, centre-ville et périphérie) pour prendre conscience de la différence entre taux de capitalisation (ou de rendement) et taux d'intérêt.

C'est bien ce que précise le rapport COB : *Le taux de capitalisation ou le taux de rendement sur le revenu net utilisés par l'expert ressortent de l'analyse des transactions sur le marché des biens immobiliers d'investissement ainsi que du niveau de l'offre et de la demande au moment de l'évaluation.*

En fait, les différences entre les immeubles intègrent des anticipations de plus ou moins-value en capital qui s'ajoutent au revenu pour permettre à un investisseur d'apprécier l'opportunité de tel ou tel placement : la méthode d'estimation par actualisation des *cash-flows* permettra de modéliser cette approche.

15.2.2.4 Facteurs de variation des taux

La formule $V = \frac{R}{t}$ montre que la valeur et le taux varient de façon inverse : les facteurs de valorisation de l'immeuble seront des facteurs de baisse des taux, et inversement.

À titre d'exemple, citons quelques facteurs de variation des taux :

Taux tirés vers le bas (valorisation de l'immeuble)	Taux tirés vers le haut (dévalorisation de l'immeuble)
Quartier apprécié (résidentiel ou d'affaires)	Localisation secondaire
Immeuble en pierre de taille	Immeuble en maçonnerie enduite
Logement bourgeois	Logement pour clientèle modeste
Immeuble en bon état	Immeuble nécessitant des travaux
Offre limitée pour ce type de biens	Offre abondante
Perspectives de hausse des loyers	Loyers bloqués
Bureaux	Entrepôts (nécessitant un amortissement rapide)

C'est l'analyse des facteurs de valorisation et de dévalorisation de l'immeuble qui permet à l'expert d'affiner le choix du taux à adopter, après étude des références de ventes d'immeubles locatifs.

► Remarque

Les notions de taux de capitalisation et de taux de rendement sont très différentes de celles de :

- taux d'actualisation : on le définira dans le chapitre suivant traitant de l'estimation par actualisation des cash-flows ;
- taux de rendement interne : il exprime la rentabilité moyenne de l'ensemble des capitaux investis (et non du montant de l'investissement) dans un placement sur une période de temps déterminée. Il peut être très élevé si un investissement a été financé avec peu de fonds propres et beaucoup de fonds d'emprunt. C'est ce qu'on appelle l'effet de levier.

15.2.3 Application de la méthode lorsque le revenu n'est pas au niveau de marché

On ne peut pas faire d'estimation par capitalisation du revenu sans s'interroger sur le niveau du revenu, ses perspectives de hausse ou de baisse... et sans en tirer toutes les conséquences.

- Si le loyer est au niveau du marché, on ajuste le taux dans la fourchette indiquée par les références, en tenant compte des caractéristiques particulières de l'immeuble (cf. facteurs de variation des taux).

- Si le loyer est supérieur au niveau du marché, il y a un risque de baisse du revenu, par départ ou par menace de départ du locataire. Dans la pratique, l'expert estimera l'immeuble :
 - . en capitalisant le revenu de marché au taux qui serait judicieux pour ce type d'immeuble,
 - . et en ajoutant une somme correspondant à la valeur actuelle du surloyer pendant la période prévisible de paiement (exemple : jusqu'à la fin de la période triennale si le locataire commercial peut alors se libérer de ses engagements).

On rappelle que la valeur actuelle, actualisée au taux i , d'une suite de n annuités de 1 euro, est donnée par la formule :

$$V_0 = \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

- Si le loyer est inférieur au niveau du marché, il faut se référer à la législation applicable pour apprécier les possibilités de mise à niveau du loyer :
 - . si elles sont très faibles (exemple : location d'une boutique sans espérance de déplafonnement), le propriétaire n'a guère d'autre droit que de percevoir à long terme un loyer présumé sûr ;
 - . si elles sont réelles à une échéance déterminable, on capitalisera le loyer de marché et on soustraira le manque à gagner pendant la période prévisible de faible revenu. On peut éventuellement raisonner ainsi pour un logement loué sous le régime de la loi de 1948, en retenant une date statistiquement prévisible de libération, en n'oubliant pas qu'il y aura probablement des travaux à réaliser avant une relocation.

Notons que certains professionnels qualifient de méthode « hardcore » la pratique ci-dessus exposée, qui consiste à capitaliser le revenu de marché et à ajouter ou soustraire la valeur actualisée des sur- ou des sous-loyers.

15.2.4 Corrections éventuelles du résultat

La valeur obtenue par capitalisation du revenu, brut ou net, peut dans certains cas nécessiter des corrections, outre celles précédemment exposées en cas de revenu constaté différent du loyer de marché.

Il peut s'agir d'intégrer le coût prévisible de grosses réparations à entreprendre à court ou moyen terme, ou des frais de remise en état nécessaires pour pouvoir remettre en location des locaux vacants, ou de déduire de l'estimation les frais de commercialisation à prévoir pour les locaux éventuellement vacants.

À noter que de telles corrections sur le résultat obtenu par la capitalisation du revenu à un taux « normal » semblent plus fiables pour le résultat de l'estimation que de « jouer » sur le taux de capitalisation dans le but d'impacter dans le sens souhaité le résultat du calcul.

15.2.5 Types de biens pouvant être estimés par capitalisation

La méthode d'estimation par capitalisation du revenu s'applique, par définition, aux immeubles procurant un revenu, quel que soit leur nature (habitation, bureaux, boutiques...). On y ajoutera les immeubles vacants mais ayant vocation à être loués (exemple : immobilier d'entreprise, chambres pour étudiants...).

Par contre, il n'est pas recommandé d'appliquer cette méthode pour des locaux libres et plus facilement négociables quand ils sont libres, comme le sont la plupart des logements : inutile de risquer le cumul d'une erreur sur l'évaluation d'une valeur locative, puis dans le choix du taux, alors que ce n'est probablement pas un investisseur qui achètera ce type de local.

Enfin, il sera utile, dans toute la mesure du possible, de conforter une estimation par capitalisation du revenu par une autre méthode, en principe par comparaison.

15.3 Avantages et inconvénients

15.3.1 Le principal avantage : la simplicité

Si l'on compare la méthode d'estimation par capitalisation des revenus à celle par actualisation des *cash-flows*, qui toutes deux peuvent s'appliquer à des biens immobiliers loués ou susceptibles de l'être, on s'aperçoit que la première est beaucoup plus simple à mettre en œuvre, tant dans la recherche des références nécessaires que dans les calculs mathématiques.

Au demeurant, cette méthode simple est « l'héritière » de la méthode plus ancienne d'estimation par le denier, coefficient par lequel il faut multiplier le revenu pour obtenir la valeur en capital. Ainsi, les lettres patentes du roi Louis XVI en date du 25 juillet 1790¹, pour la mise en œuvre des décrets décidant de l'aliénation des domaines nationaux, évoquent cette méthode d'estimation :

Les particuliers qui voudront acquérir seront obligés d'offrir, pour prix capital des biens des trois premières classes dont ils voudront faire l'acquisition, un certain nombre de fois le revenu net, d'après les proportions suivantes :

Pour ceux de la première classe (biens ruraux), vingt-deux fois...

Vingt-deux fois le revenu net, cela correspond à un taux de capitalisation de $\frac{100}{22} = 4,54\%$ et l'on notera qu'à l'époque on basait l'estimation sur le revenu net.

De nos jours, l'estimation par les analystes financiers des actions cotées en Bourse par le PER (*Price Earning Ratio*) n'est pas différente de la méthode du denier.

1. Citées par F. Paulhac, *L'Évaluation des actifs immobiliers*, Éditions Eyrolles.

15.3.2 Limites ou faiblesses de la méthode

La méthode d'estimation par capitalisation fait l'objet d'un certain nombre de critiques liées à la difficulté d'appréciation des loyers sur laquelle elle s'appuie (réglementation aboutissant à des loyers différents des loyers de marché, pratique en immobilier d'entreprise, pendant les périodes difficiles, de consentir des baux prévoyant des franchises de loyers, ou des hausses par paliers de loyers pendant les premières années...). Ce n'est pas un obstacle à l'application de la méthode même si l'on peut considérer que, dans ces cas, l'estimation par actualisation des *cash-flows* présente une plus grande apparence de rigueur.

Mais il faut être conscient d'une autre faiblesse de la méthode : un même écart dans le choix du taux, pouvant être causé par la difficulté d'analyse du marché – puisque le taux se déduit de l'analyse de marché – n'entraîne pas le même écart d'estimation selon la zone de taux où l'on se trouve.

Ainsi, pour un revenu de 100 000 € :

si le taux passe de	l'estimation passe de
2,5 % à 3 %	4 000 000 € à 3 333 333 € soit – 16,66 %
9,5 % à 10 %	1 052 631 € à 1 000 000 € soit – 5,26 %

Il en résulte que la fiabilité de la méthode est meilleure pour les biens relevant de taux élevés que pour ceux relevant de taux faibles. Dans la pratique, l'application de cette méthode à des biens justifiant des taux inférieurs à 3 voire 4 % (certains logements et biens ruraux) sera délicate ou même déconseillée, sauf peut-être à titre de recoupement. Par contre, en immobilier d'entreprise, où les taux sont généralement plus élevés, la précision sera satisfaisante et l'estimation par capitalisation du revenu sera souvent la méthode à privilégier.



La reprise des transactions lors de la sortie de la crise des années 1990 a été largement facilitée par l'intervention d'investisseurs étrangers ayant de l'immobilier une approche financière, la crise ayant d'ailleurs montré que l'immobilier n'était pas la « valeur refuge » que l'on croyait.

Ces investisseurs ont souvent conforté leurs décisions par l'application d'une méthode d'estimation déjà utilisée dans les pays anglo-saxons mais pratiquement pas en France, jusque vers 1995, l'estimation par actualisation des cash-flows.

16.1 Principe de la méthode

La méthode repose sur le principe que, pour un investisseur, le coût d'un investissement doit correspondre à la somme actualisée des revenus qu'il peut en espérer. Elle s'applique donc à l'estimation d'immeubles de rapport (ou susceptibles d'être loués), qu'il s'agisse, en théorie du moins, d'immobilier d'entreprise ou d'immobilier d'habitation.

La valeur du bien est supposée égale à la somme actualisée des revenus nets attendus par l'investisseur ou plutôt des flux financiers attendus, parmi lesquels figure la revente au terme de la durée de détention.

La formulation mathématique en est la suivante :

$$V_0 = \frac{R_1}{1+a} + \frac{R_2}{(1+a)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+a)^n} + \frac{V_n}{(1+a)^n}$$

$$\text{soit : } V_0 = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+a)^i} + \frac{V_n}{(1+a)^n}$$

avec : n = durée de détention du bien

R_i = revenu de l'année i

V_n = valeur nette de revente l'année n

a = taux d'actualisation.

Pour déterminer la valeur du bien, V_0 , il faut donc estimer chacune de ces 4 variables.

16.2 Estimation des différentes variables

16.2.1 Durée de détention

La durée de détention du bien, c'est-à-dire l'horizon de la projection, doit, en théorie, correspondre à ce que serait la démarche normale pour un investisseur et pour cette catégorie de bien. Le rapport COB sur l'expertise recommande une durée comprise entre 6 et 10 ans.

Remarquons que le choix d'une durée longue présente l'avantage de minimiser le poids de la valeur de revente, qu'il faut estimer. Par contre, il faut projeter à plus long terme les revenus. Faute d'information sur le futur, les taux de progression et d'actualisation retenus sont généralement constants, ce qui revient à remplacer la méthode du *cash-flow* actualisé par celle très classique de la capitalisation du revenu net.

$$\text{En effet, la formule : } V_o = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+a)^i} + \frac{V_n}{(1+a)^n}$$

$$\text{devient : } V_o = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{R_i}{(1+a)^i} \quad \text{si } n \text{ tend vers l'infini.}$$

Admettons en première approximation que tous les éléments du revenu net croissent au même taux x que l'inflation, ce qui s'écrit : $R_i = R(1+x)^i$

$$\text{alors : } V_o = R \left(\left(\frac{1+x}{1+a} \right) + \left(\frac{1+x}{1+a} \right)^2 + \dots + \left(\frac{1+x}{1+a} \right)^n \right)$$

$$\text{Posons : } \frac{1+x}{1+a} = Q$$

On obtient :

$$V_o = R(Q + Q^2 + \dots + Q^n)$$

$$V_o = RQ(1 + Q + \dots + Q^{n-1})$$

La somme entre parenthèses est une progression géométrique de n termes, de premier terme 1 et de raison Q .

$$\text{Elle est égale à } \frac{1-Q^n}{1-Q}$$

D'où : $V_o = RQ \left(\frac{1-Q^n}{1-Q} \right)$ ou, en remplaçant Q par sa valeur :

$$V_o = R \left(\frac{1+x}{1+a} \right) \cdot \frac{1 - \left(\frac{1+x}{1+a} \right)^n}{1 - \left(\frac{1+x}{1+a} \right)}$$

On est dans l'hypothèse où $n \rightarrow \infty$. Alors, si $x < a$ (taux d'inflation inférieur au taux d'actualisation),

donc si $\frac{1+x}{1+a} < 1$, l'expression $\left(\frac{1+x}{1+a} \right)^n$ tend vers 0.

$$\text{On a alors : } V_0 = R \cdot \frac{1+x}{1+a} \cdot \frac{1}{1 - \frac{1+x}{1+a}}$$

$$\text{qui se simplifie en : } V_0 = \frac{R(1+x)}{a-x} = \frac{R1}{a-x}$$

C'est la formule de l'estimation par capitalisation par le revenu, dans laquelle le taux de capitalisation t_c est égal à la différence entre le taux d'actualisation (voir paragraphe 14.2.4 pour sa détermination) et le taux d'inflation x . Il apparaît donc plus logique de préférer la méthode d'estimation par capitalisation du revenu :

- si l'on doit retenir une durée de détention longue,
- et si l'on retient l'hypothèse simplificatrice de croissance des revenus nets au même rythme que l'inflation, ce qui revient à avouer que l'on n'a aucune information ou hypothèse spécifique sur l'avenir de l'immeuble à estimer.

16.2.2 Revenus nets

16.2.2.1 Définition des revenus à retenir

La méthode d'estimation par actualisation des revenus est une méthode d'approche de la valeur d'un immeuble, permettant théoriquement de juger de l'opportunité d'un achat par référence à d'autres placements financiers. Il en résulte que les revenus doivent être comparables ce qui impose, en pratique, de considérer les revenus nets, certes plus difficiles à appréhender que les revenus bruts.

Dans les revenus, on compte bien sûr les loyers, mais aussi toutes les autres recettes telles que revenus d'affichage, intérêts sur les dépôts de garantie...

Le revenu net s'obtient en retirant du revenu brut encaissé :

- les charges non récupérables, qui incombent au propriétaire en raison de dispositions légales ou contractuelles,
- les charges non récupérées par le propriétaire du fait de la vacance d'un local ou de la défaillance d'un locataire (impayés).

On peut classer ainsi les charges non récupérables :

Dépenses fixes	Dépenses variables
Impôts fonciers	Eau, électricité, chauffage (parties communes)
Taxe sur les bureaux en Île-de-France	Frais de gestion
Primes d'assurance	Frais de gardiennage
Contrats de maintenance	Dépenses d'entretien courant
Provision pour grosses réparations ¹	Travaux de remise en état
	Grosses réparations ¹

1. Les grosses réparations sont destinées à conserver l'immeuble dans son état initial, contrairement aux travaux d'amélioration qui visent à augmenter la qualité et donc la valeur de l'immeuble. Ces derniers ont un impact sur les loyers et la valeur de revente, ainsi qu'un traitement comptable et fiscal distinct. Dans la démarche prospective retenue ici, seules les grosses réparations entrent en ligne de compte.

Les dépenses pour grosses réparations sont à prendre en compte pour leur montant réel si elles sont prévisibles. À défaut, on les évalue sous la forme forfaitaire (Provision pour grosses réparations : PGR). Celle-ci est évaluée par de nombreux gestionnaires d'immeubles d'habitation à 0,6 % du coût de la construction et indexée sur l'ICC, à partir de la sixième année de vie de l'immeuble.

► **Remarque**

Dans une approche purement financière, il serait logique de tenir compte du mode de financement et de l'incidence fiscale de l'investissement, pour retenir un revenu net après intérêts d'emprunts et impôts. Cependant, le résultat serait différent selon la situation personnelle de l'emprunteur, ce qui remettrait en cause la notion de « valeur de marché », dont l'expert ne peut pas s'affranchir puisque c'est ce qu'on lui demande de déterminer.

Par contre, la méthode pourra faire apparaître que la situation personnelle ou les exigences de certains investisseurs ne leur permettent pas d'intervenir à un moment donné sur un marché, compte tenu de ses caractéristiques.

16.2.2.2 Projection des revenus nets

Le calcul comporte trois étapes : le recueil des données, leur contrôle et leur projection.

Les données à recueillir sont les suivantes :

- le revenu brut potentiel, égal au loyer quittancé des locaux occupés augmenté du loyer de marché des locaux vacants ;
- la perte due à la vacance : surfaces vacantes valorisées au loyer de marché ;
- le montant des impayés ;
- les différentes dépenses d'exploitation.

Le contrôle des données a pour but de s'assurer que l'immeuble à évaluer n'est pas atypique et surtout que l'on ne va pas fonder la projection sur une année atypique dans la vie de cet immeuble.

Il est donc souhaitable de disposer d'une série de plusieurs années de données sur l'immeuble (sauf s'il s'agit d'un immeuble neuf ou très récent) et, si possible, de données équivalentes sur des immeubles comparables.

La projection des données se fera poste par poste. On devra faire des hypothèses sur :

- l'évolution de l'indice des prix ;
- l'évolution des différents postes par rapport à cet indice ; par exemple, on constate ou on a constaté en France que les loyers d'habitation croissaient moins vite que les impôts locaux ;
- le montant des travaux à prévoir, et leur évolution dans le temps : dépenses d'entretien courant, dépense de remise en état des locaux au rythme de leur libération, grosses réparations ;
- l'évolution de la vacance et des impayés.

Il sera souhaitable d'étudier de façon approfondie l'état locatif afin de pouvoir déceler les éventuels risques de baisse de revenus (départ de locataires, renégociation en cas de loyers devenus hors marché, obsolescence de l'immeuble, contexte économique défavorable...) et perspectives de hausse (déplafonnement des loyers commerciaux, libération de logements loués sous le régime de la loi de 1948...).

De même, en cas d'immeuble neuf ou incomplètement occupé, on fera des hypothèses de rythme de remplissage, qui devront être cohérentes avec le niveau de loyer demandé et avec les perspectives du marché immobilier.

Dans les immeubles ou ensembles immobiliers vastes, la vacance et les impayés peuvent faire l'objet d'une évaluation par référence à des normes constatées dans des immeubles comparables.

16.2.3 Valeur nette de revente

Il existe deux méthodes d'estimation de la valeur de revente.

16.2.3.1 Par capitalisation des revenus, en anticipant le taux exigé par le futur acquéreur

Il faut, dans ce cas, prévoir le taux de capitalisation à la date de revente et l'appliquer au revenu initial perçu par le nouvel acquéreur, c'est-à-dire au revenu actuel actualisé jusqu'au terme de la détention. Il est tentant de retenir un taux égal au taux de capitalisation initial ; un taux plus élevé pourra cependant être appliqué pour tenir compte du vieillissement de l'immeuble, en fonction de sa nature et de son ancienneté. C'est la méthode la plus utilisée par les professionnels, à privilégier car recommandée dans le rapport COB. Il est cependant un peu paradoxal d'écarter la méthode d'estimation par capitalisation du revenu pour déterminer la valeur actuelle de l'immeuble, et de l'appliquer pour rechercher sa valeur future.

16.2.3.2 Par estimation de la plus ou moins-value à attendre

Il s'agit d'anticiper un taux de plus ou moins-value à l'issue de la période de détention, avec toutes les incertitudes que cela comporte.

À défaut de pouvoir imaginer l'état du marché immobilier dans n années, on raisonnera sur un taux moyen annuel de plus ou moins-value que l'on peut anticiper.

Cette méthode a, elle aussi, un côté un peu paradoxal puisqu'il faut estimer approximativement la valeur actuelle de l'immeuble avant de lui appliquer un taux de plus ou moins-value permettant de déterminer la valeur au terme de la projection, valeur permettant d'effectuer les calculs d'estimation par actualisation des revenus futurs. Mais le faible poids des recettes disponibles à un terme éloigné limite la pertinence de la critique.

16.2.4 Taux d'actualisation

16.2.4.1 Considérations générales

Le choix du taux d'actualisation est évidemment crucial et il n'existe pas de recette infaillible (heureusement pour les experts !).

► **La méthode théorique**

Elle consiste à considérer que l'investisseur exige, pour un investissement immobilier, un taux de rendement égal à celui d'un placement « sans risque » de même durée, auquel il ajoute une prime de risque.

Une pratique courante est de faire référence à l'OAT (Obligation assimilable du Trésor) d'une durée égale à celle de la projection. Cet indice a cependant l'inconvénient d'être sujet à des variations conjoncturelles (pour ne pas dire erratiques, variant parfois de façon significative en quelques jours).

Toute la difficulté réside bien sûr dans la détermination de la prime de risque (cf. 14.2.4.2) qui s'y ajoute.

► **La méthode par comparaison**

L'idéal serait de disposer de données relatives à des biens ayant fait l'objet d'une transaction récente. Malheureusement, pour extraire le taux d'actualisation de ces données, il faut pouvoir accéder à tous les éléments du calcul. En pratique, il n'y a guère d'autre solution que celle qui consiste à interroger directement l'investisseur et lui demander quel taux il a retenu. Mais on obtient alors un taux d'actualisation personnel qui dépend des paramètres (endettement et fiscalité) propres à l'investisseur.

Il sera probablement difficile de recueillir toutes les informations nécessaires, en particulier les hypothèses retenues pour la projection. En admettant que l'on connaisse seulement la valeur de l'immeuble et le revenu net (ou le taux de capitalisation net), on peut calculer de façon approximative le taux d'actualisation associé en faisant une hypothèse simple sur la croissance du revenu et de la valeur. Mieux, en faisant varier ce taux de croissance, on obtiendra une fourchette de taux d'actualisation.

► **La comparaison avec les investissements alternatifs**

Intermédiaire entre les deux précédentes, cette méthode consiste à étudier la gamme des taux de rendement pratiqués pour les différents placements et à situer le taux recherché par rapport aux placements dont le risque est le plus proche. C'est plutôt, semble-t-il, une méthode à appliquer *a posteriori*, pour vérifier que le résultat obtenu par d'autres moyens est bien cohérent avec les taux des divers produits d'investissements.

16.2.4.2 La notion de prime de risque

La première des trois méthodes ci-dessus est difficile à appliquer en raison de l'intervention d'une « prime de risque ».

► **Les différents types de risque**

On distingue :

- ① Les risques macro-économiques, à savoir :
 - le risque lié aux marchés financiers : si les taux varient sur les marchés financiers, cela affecte à la fois les taux de rendement exigés par les investisseurs immobiliers et les taux du crédit ;
 - le risque lié aux marchés monétaires : les mouvements des taux sur les marchés monétaires affectent le revenu net des investisseurs lorsque

ceux-ci sont endettés à taux variables, lesquels sont habituellement indexés sur des taux à court terme ;

- le risque lié à l'inflation : si l'inflation s'avérait supérieure aux anticipations retenues, l'effet sur la valeur de revente serait incertain ; en revanche les revenus nets ne croîtraient pas au même rythme en raison du poids des baux en cours, des lois protégeant les locataires (en habitation) et, éventuellement, de l'insolvabilité des nouveaux locataires.

Ces trois risques affectent également les obligations (car ce ne sont pas des placements sans risque : il suffit de suivre leurs cotations en Bourse pour se le faire rappeler). Leur taux inclut donc déjà une prime de risque, de sorte que c'est seulement une prime différentielle qu'il faudrait prendre en compte dans le taux d'actualisation. Observons qu'actuellement la prime différentielle pour risque d'inflation est négative puisque, contrairement aux obligations classiques, l'immobilier bénéficie d'un minimum d'indexation.

② Les risques immobiliers généraux :

- le risque lié au marché immobilier : tout changement affectant le marché immobilier se traduit par un effet sur les taux de vacance, les loyers de marché et les loyers des baux en cours (si la renégociation est possible) ;
- le risque de liquidité : l'immobilier est particulièrement illiquide lorsqu'on le compare au marché des actions et des obligations. Les droits de mutation encore élevés augmentent cette illiquidité ;
- le risque lié à la législation : il s'agit du risque encouru par l'immobilier du fait de changements législatifs (réglementation des loyers, fiscalité, modification des règles de constructibilité...).

③ Les risques immobiliers spécifiques, à savoir :

- le risque lié à l'environnement : on englobe sous ce vocable tout facteur autre qu'économique, juridique ou financier pouvant mettre en péril l'exploitation normale de l'immeuble. La découverte de la nocivité de l'amiante en est un bon exemple. Il peut y avoir des risques « positifs » (prolongement d'une ligne de métro par exemple) ou négatifs (nuisances liées à l'ouverture d'un établissement bruyant...)
- le risque lié à la gestion de l'immeuble : indépendamment des risques portés par le marché immobilier, la performance d'un immeuble donné est affectée par la façon dont il est géré. Ce risque est élevé pour des types de biens particuliers tels que les grands hôtels ou les centres commerciaux.

► **L'estimation du risque**

Chacun des risques listés ci-dessus pèse sur le revenu réel net et la valeur de revente. En première approche, il convient d'introduire le risque sous la forme d'une majoration du taux d'actualisation (ou dénominateur) ou sous la forme d'une minoration de chacun des flux de revenu (au numérateur).

En y regardant de plus près, la première méthode présente deux inconvénients de taille :

- la traduction du risque en points de taux est très approximative ;

- la non-linéarité de la relation $V_0 = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+a)^i} + \frac{V_n}{(1+a)^n}$ fait que la prime de risque augmente d'année en année, ce qui n'est en général pas légitime.

Il est donc préférable de faire porter le risque sur le numérateur.

Idéalement, il faudrait connaître la distribution statistique de chacun des flux de revenus. Supposons que cette distribution soit normale : on connaît sa moyenne et son écart-type et l'on sait que le revenu réel futur, donc inconnu, a une probabilité très faible (0,25 %) d'être inférieur à cette moyenne diminuée de 3 écarts-types. Ce montant (moyenne moins trois écarts-types) représente le niveau minimal du revenu assuré dans tous les cas (du moins avec une probabilité de 99,75 %). Il est alors légitime de l'actualiser à l'aide d'un taux ne comportant pas de prime de risque.

Il n'est bien sûr pas possible de déterminer les lois de probabilité de chacune des variables. On peut toutefois s'en approcher en testant la sensibilité des résultats aux variations des principales variables : taux de vacance, indice des prix, etc. Dans la pratique, on pourra se limiter à quelques scénarios tels que : pessimiste, moyen et optimiste, et effectuer deux calculs différents :

- d'une part, calculer une valeur moyenne en affectant une probabilité à chacun des scénarios. Dans ce cas, il y a un risque que la réalité soit plus sombre que le scénario moyen. On doit donc utiliser un taux d'actualisation comportant une prime de risque ;
- d'autre part, se placer délibérément dans le scénario le plus pessimiste et actualiser les flux de revenus à l'aide d'un taux sans prime de risque.

En conclusion, il paraît nécessaire de choisir une solution « normale » où le risque est pris en charge à la fois au numérateur et au dénominateur. Un certain nombre de risques, illiquidité, environnement, changement législatif, ne sont en effet pas prévisibles. En contrepartie, on peut les supposer constants dans le temps, ce qui facilite leur estimation.

Il est alors logique qu'ils soient pris en charge par une majoration du taux d'actualisation (malgré la critique de non-linéarité qui perd de sa force si cette majoration est faible). Les autres risques, de nature économique et financière, seraient quant à eux pris en compte au travers d'un « scénario catastrophe », dans lequel le *cash-flow* serait minimal.

La méthode doit rester flexible et s'adapter au stade du cycle immobilier et à l'environnement financier et fiscal du moment.

16.3 Réalisation pratique d'une estimation

16.3.1 Description de l'immeuble et choix des hypothèses

- Immeuble de bureaux récent, quartier de l'Ouest de Paris, avec un seul occupant
- Surface utile : 5 000 m²

- Bail de 9 ans, début : janvier 2002 – fin : décembre 2011
- Loyer 2005 : 1 500 000 € (300 €/m²)
- Charges 2005 : 87 000 €
 - dont :
 - . Impôts fonciers : 38 000 €
 - . Assurances : 10 000 €
 - . Administration, gestion : 24 000 €
 - . Entretien : 15 000 €
 - . Travaux : 0 €

On demande l'estimation en 2005 de cet immeuble.

16.3.1.1 Première étape : vérification des données

Avant de projeter les données ci-dessus sur « n » années, il convient de s'assurer qu'elles ne contiennent aucun élément atypique. Pour cela, on se fondera à la fois, si c'est possible, sur des données antérieures relatives au même immeuble et sur des données concernant des immeubles comparables.

Cet examen révèle que le taux de charges (rapport charges/loyers), qui vaut 5,8 %, est nettement inférieur à la moyenne pour ce type d'immeubles. La raison essentielle en est l'absence de travaux. On considère qu'un rythme annuel moyen de travaux de 15 000 € est nécessaire pour maintenir l'immeuble dans son état initial. Les autres postes ne sont pas modifiés.

- Charges « stabilisées » 2005 : 102 000 €
 - dont :
 - . Impôts fonciers : 38 000 €
 - . Assurances : 10 000 €
 - . Administration, gestion : 24 000 €
 - . Entretien : 15 000 €
 - . Travaux : 15 000 €

16.3.1.2 Deuxième étape : projection des données

- ▶ L'expert a retenu les paramètres économiques suivants :

On suppose :

- que l'indice des prix évolue de 2 % par an en moyenne et l'ICC de 1 %,
- que le loyer et les travaux évoluent comme l'ICC, les frais et les dépenses d'entretien comme l'indice des prix,
- que les impôts augmentent de 5 % par an et les assurances de 4 %.

- ▶ L'expert formule sur l'immeuble l'hypothèse suivante :

Le bail en cours ira jusqu'à son terme (décembre 2011), le loyer restant indexé sur l'ICC ; au-delà, il serait renouvelé dans les mêmes conditions. Il n'y aurait donc ni impayé, ni vacance.

- ▶ Durée d'investissement et valeur de revente : on retient une durée de 10 ans et on admet que la valeur du bien évoluera au même rythme que l'ICC (1 %). La valeur nette prend en compte 5 % de frais de commercialisation pour la revente.

- Choix du taux d'actualisation : il s'obtient en ajoutant au taux des emprunts d'État à 10 ans une prime de risque immobilier qui se calcule d'après les transactions comparables réalisées récemment.

Pour le taux des emprunts d'État, on retiendra le TME – taux moyen mensuel – qui amortit les variations quotidiennes. Si, à la date d'estimation, le TME est à 6,0 % et que l'on considère que la prime de risque immobilier pour ce type d'immeubles est égale à 1,5 %, le taux d'actualisation à retenir est égal à 7,5 %.

16.3.2 Résultats

16.3.2.1 Scénario central

La somme des revenus nets actualisés a pour valeur :

$$\sum_{i=1}^{10} \frac{R_i}{1,075^i} = 9\,991\,000 \text{ € (voir tableau des calculs paragraphe 14.3.2.4)}$$

La valeur de revente est : $V_{10} = \frac{R_{10}}{t} = \frac{R_1 (1,01)^{10}}{t} = V \cdot (1,01)^{10}$

La valeur actualisée de revente est :

$$\frac{V_{10}}{(1+a)^{10}} = V \cdot \frac{(1,01)^{10}}{(1+a)^{10}} = V \cdot \frac{1,01^{10}}{(1,075)^{10}} = 0,536 V$$

Si l'on considère que les frais de vente représentent 5 % du prix de vente, la valeur nette actualisée de revente est :

$$\frac{V_{10}}{(1+a)^{10}} = 0,536 V \times 0,95 = 0,509 V$$

Au total, la valeur de l'immeuble est :

$$V = 9\,991\,000 \text{ €} + 0,509 V$$

soit :

$$0,491 V = 9\,991\,000 \text{ €}$$

$$V = 20\,348\,269 \text{ €}$$

que l'on pourra arrondir à :

$$V = 20\,350\,000 \text{ €} \quad \text{soit } 4\,070 \text{ €/m}^2$$

16.3.2.2 Autres scénarios envisageables

Par rapport au scénario central ci-dessus, que l'on considère comme le plus probable (probabilité = 60 %), prenons un scénario optimiste et un scénario pessimiste. Il ne servirait à rien de choisir deux scénarios symétriques. Admettons donc que le pire est plus probable (30 %) que le meilleur (10 %).

- **Le pire** : à l'échéance du bail (fin année 4), l'immeuble reste vacant 1 an avant d'être reloué à un prix réduit de 20 %. Sa valeur de revente doit être révisée à la baisse et ne dépassera pas la valeur actuelle V .

D'où une valeur nette actualisée :

$$\frac{V_{10}}{(1+a)^{10}} = \frac{V}{1,075^{10}} \times 0,95 = 0,461 V$$

$$V = 7\,977\,000 \text{ €} + 0,461 V \text{ (voir tableaux des calculs paragraphe 14.3.2.3.)}$$

$$V = \frac{7\,977\,000 \text{ €}}{0,539} = 14\,799\,629 \text{ €}$$

- **Le meilleur** : l'évolution du marché permet de renouveler le bail avec un loyer en hausse de 10 %. Sa valeur suit l'inflation : $V_{10} = V \times (1,02)^{10}$

D'où une valeur nette actualisée :

$$\frac{V_{10}}{(1+a)^{10}} = \frac{1,129 V}{1,075^{10}} \times 0,95 = 0,562 V$$

$$V = 10\,557\,000 \text{ €} + 0,562 V$$

$$V = \frac{10\,557\,000 \text{ €}}{0,438} = 24\,148\,202 \text{ €}$$

Dans les deux cas, on néglige l'effet des conditions d'occupation sur le niveau des charges, qui est marginal. Certaines charges diminuent du fait de l'inoccupation, mais en contrepartie, il apparaît des charges récupérables non récupérées.

16.3.2.3 Commentaires

L'exemple montre la fragilité de certaines projections dans le temps et leur incidence considérable sur le résultat. Il est en tout cas évident qu'une nette amélioration ou dégradation du marché conduisent à des résultats s'écartant fortement des projections, ces écarts étant encore augmentés en cas de variations des taux longs, conduisant à une remise en cause du taux d'actualisation. On en retiendra pour le moins qu'on augmente les risques de formuler les hypothèses qui s'avèreraient erronées si l'on augmente la durée de projection. Dans la pratique, on évitera de dépasser 10 ans, sauf raisons particulières, en se souvenant que le rapport COB recommande une durée comprise entre 6 et 10 ans.

14.3.2.4 Tableaux des calculs

SCÉNARIO CENTRAL

Année	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Revenu brut	1 500	1 515	1 530	1 545	1 561	1 577	1 592	1 608	1 624	1 641	1 657	
Impôts	38	40	42	44	46	48	51	53	56	59	62	
Assurances	10	10	11	11	12	12	13	13	14	14	15	
Adm., gestion	24	24	25	25	26	26	27	28	28	29	29	
Entretien	15	15	16	16	16	17	17	17	18	18	18	
Travaux	15	15	16	16	16	17	17	17	18	18	18	
Σ charges	102	104	110	112	116	120	125	128	134	138	142	
Revenu net	1 398	1 411	1 420	1 433	1 445	1 457	1 467	1 480	1 490	1 503	1 515	
Revenu net en valeur actuelle		1 312	1 228	1 154	1 082	1 016	951	892	836	785	735	9 991

SCÉNARIO « PESSIMISTE »

Revenu brut	1 500	1 515	1 530	1 545	1 561	0	1 274	1 287	1 300	1 312	1 326	
Revenu net	1 398	1 411	1 420	1 433	1 445	- 120	1 149	1 159	1 166	1 174	1 184	
Revenu net en valeur actuelle		1 312	1 228	1 154	1 082	- 84	745	699	654	613	574	7 977

SCÉNARIO « OPTIMISTE »

Revenu brut	1 500	1 515	1 530	1 545	1 561	1 734	1 752	1 769	1 787	1 805	1 822	
Revenu net	1 398	1 414	1 420	1 433	1 445	1 614	1 627	1 641	1 653	1 667	1 680	
Revenu net en valeur actuelle		1 312	1 228	1 154	1 082	1 125	1 054	990	927	870	815	10 557



L'expert immobilier peut être confronté à des problèmes particuliers tels l'estimation de l'usufruit ou de la nue-proprété d'un immeuble, l'appréciation d'immeubles vendus en viager, ou grevés de baux à long terme. Peuvent se présenter également des demandes d'estimation de parts de sociétés dont l'actif est principalement constitué d'immeubles.

Tous ces problèmes nécessitent une bonne connaissance du contexte juridique tandis que leur résolution fait souvent appel à des notions mathématiques.

17.1 Usufruit et nue-proprété

17.1.1 Le contexte juridique

Le démembrement de la propriété résulte du partage entre deux parties des attributs de la pleine propriété (*usus, abusus, fructus*).

L'usufruitier, selon l'article 582 du Code civil, a le droit de percevoir les fruits du bien ou d'en user personnellement.

Le nu-proprétaire demeure propriétaire du bien mais n'en aura la jouissance qu'au terme de l'usufruit, qui est généralement le décès du bénéficiaire.

Chacun peut disposer des droits qu'il détient et les aliéner avec pour le nu-proprétaire la possibilité d'hypothéquer.

Le démembrement de propriété peut résulter soit de la loi (succession), soit d'une convention, ce qui implique en toute hypothèse de rechercher la valeur respective de chaque droit.

17.1.2 L'évaluation de l'usufruit

17.1.2.1 Évaluation fiscale

Pour la liquidation des droits d'enregistrement et de la taxe de publicité foncière, la valeur de la nue-proprété et de l'usufruit est déterminée par une quotité de la valeur de la pleine propriété.

Le barème a fait l'objet d'une refonte substantielle à compter du 1^{er} janvier 2004 pour tenir compte des nouvelles réalités économiques et démographiques (le barème antérieur datait du XIX^e siècle).

Censé représenter la réalité économique actuelle, son application a été étendue pour le calcul des droits de mutation à titre onéreux alors qu'auparavant elle n'était obligatoire que pour les mutations à titre gratuit.

Le barème figurant à l'article 669 du CGI est maintenant le suivant :

Âge de l'usufruitier	Valeur de l'usufruit	Valeur de la nue-propriété
Moins de :		
21 ans révolus	90 %	10 %
31 ans révolus	80 %	20 %
41 ans révolus	70 %	30 %
51 ans révolus	60 %	40 %
61 ans révolus	50 %	50 %
71 ans révolus	40 %	60 %
81 ans révolus	30 %	70 %
91 ans révolus	20 %	80 %
plus de 91 ans révolus	10 %	90 %

L'usufruit constitué pour une durée fixe est désormais évalué à 23 % de la valeur de la propriété entière par période de 10 ans, sans fraction et sans égard à l'âge de l'usufruitier.

17.1.2.2 Les approches mathématiques

De nombreuses études ont été menées afin de déterminer avec plus de précision les valeurs respectives des droits étant précisé que, sur le plan civil, il n'existe aucune règle obligatoire, ni solution unique. L'appréciation de l'exacte valeur est impossible compte tenu des incertitudes nombreuses touchant à l'opération :

- durée de vie de l'usufruitier,
- évolution des revenus bruts et nets,
- évolution des taux d'intérêt.

L'approche de la valeur résulte donc d'hypothèses et de probabilités adaptées au cas d'espèce.

Les paramètres qui sont à considérer sont les suivants :

► Le revenu de l'immeuble

Il s'agit ici du revenu net de charges qui se calcule selon les clauses du bail en particulier pour les locations commerciales. Il faut également tenir compte d'éventuels revenus exceptionnels (droit d'entrée, indemnités perçues pour modifications de destination ou agrément d'un nouveau locataire) et aussi de charges contractuellement supportées (grosses réparations, taxes et impôts).

À ce stade, pour les immeubles effectivement loués, la détermination du revenu net devrait intégrer sa pérennité dans la durée ainsi que sa facilité de gestion qui influent

sur le montant de l'usufruit : un immeuble bien situé avec un locataire présentant une surface financière solide constitue un gage de valorisation par opposition à un immeuble difficile à gérer avec des locataires de solvabilité douteuse.

► **La durée possible de détention**

Elle est fournie par les tables de mortalité établies par l'Institut de démographie qui fournissent les espérances de vie par sexe actualisées. Cette durée peut également être modulée selon la situation sociale et professionnelle du bénéficiaire.

► **Le taux d'actualisation**

Ce taux est un taux financier de longue période assimilable aux taux longs d'emprunts d'État. Appliqué à une opération immobilière, une marge doit s'y ajouter pour tenir compte de l'illiquidité ainsi que des risques (non-paiement, vacances) conduisant à une majoration de un à plusieurs points.

La valeur de l'usufruit correspond à la somme actualisée des revenus futurs, ce qui mathématiquement se traduit par l'équation suivante :

$$U = \frac{R_1}{1+a} + \frac{R_2}{(1+a)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+a)^n}$$

Avec

R_1, R_2, \dots, R_n : revenus nets successifs des années 1, 2, ..., n

a : taux d'actualisation

Si l'on admet que le revenu est stable en termes de pouvoir d'achat, donc que

$R_1 = R_2 = \dots = R_n = R$ (en euros constants), on écrit alors :

$$U = \frac{R}{1+a} \times \left[1 + \frac{1}{1+a} + \dots + \frac{1}{(1+a)^{n-1}} \right]$$

Cette formule se simplifie et devient :

$$U = R \times \frac{1 - (1+a)^{-n}}{a}$$

Exemple chiffré :

Valeur en toute propriété : 100

R (revenu net de 3 %) : 3

a (taux d'actualisation) : 5 %

n : 10 ans

La formule donne alors :

$$U = 3 \times \frac{1 - 0,614}{0,05} = 23,16$$

Le calcul avec ces hypothèses permet de retrouver l'évaluation de 23 % désormais retenue par l'administration fiscale pour un usufruit d'une durée fixe

de 10 ans (indépendamment de l'âge de l'usufruitier), rappelée sous le tableau du paragraphe 17.1.2.1

17.1.3 L'évaluation de la nue-propiété

Le nu-propiétaire peut certes disposer du bien mais ne bénéficiera de la pleine propriété qu'à l'extinction de l'usufruit. Durant cette période, qui correspond à l'espérance de vie restante de l'usufruitier (sauf usufruit d'une durée fixe), il ne perçoit aucun revenu et, en revanche, est parfois tenu d'assurer certaines charges (gros travaux).

Si l'on considère que la valeur en pleine propriété V est égale à la somme des valeurs de l'usufruit U et de la nue-propiété NP , on écrit :

$$NP = V - \left(R \times \frac{1 - (1 + a)^{-n}}{a} \right)$$

Une autre approche est de considérer que la valeur de la nue-propiété est la valeur actualisée de la valeur V_n que l'immeuble aura à l'expiration de l'usufruit, dans n années, soit :

$$NP = \frac{V_n}{(1 + a)^n}$$

Dans ce cas, il faut déterminer V_n . On la détermine comme dans la méthode des *cash-flows* :

- soit par capitalisation du loyer prévisionnel de l'année n ,
- soit en faisant une hypothèse sur la revalorisation de l'immeuble entre la date de l'estimation de la nue-propiété et la date d'expiration de l'usufruit.

Mais l'axiome que la valeur de la pleine propriété est la somme des valeurs de l'usufruit et de la nue-propiété, intellectuellement satisfaisant et d'ailleurs retenu par l'administration fiscale (voir tableau paragraphe 17.1.2.1), n'est pas nécessairement validé par le marché. Les deux entités relèvent en effet de marchés autonomes, s'adressant à des acquéreurs pouvant poursuivre des objectifs différents en termes juridiques, financiers et fiscaux. Il faut en effet être conscient, à titre d'exemples, que :

- le nu-propiétaire peut être confronté à des travaux importants (réfection d'une couverture entière par exemple) sans revenus pour les financer,
- l'usufruit peut entraîner plus de coûts que de revenus (charges dont impôts fonciers supérieures au revenu : c'est en particulier le cas des forêts aux peuplements encore jeunes, où il n'y a pas de coupes de bois à attendre dans les prochaines années).

S'y ajoute l'incidence liée à la perte d'utilité causée par la détention de seulement une partie de la pleine propriété.

Il en résulte que l'approche mathématique seule ne peut pas donner de certitude quant à la valeur vénale soit de la nue-propiété, soit de l'usufruit. Pourtant, toute négociation de l'un ou l'autre de ces droits ne doit pas être envisagée sans

un calcul mathématique préalable, afin d'éclairer les intervenants sur les marges de négociation possibles.

17.2 La rente viagère

17.2.1 Le contexte juridique

La vente en viager est un contrat de vente relevant du droit commun (articles 1582 à 1701 du Code civil) assorti des dispositions du contrat de rente viagère (articles 1968 à 1983).

La vente est conclue à un prix représenté en tout ou partie par le service d'une rente viagère ; la partie payée comptant constitue le bouquet. Dans le cas de pluralité de vendeurs le montant de la rente peut être réversible sur la tête du ou des survivants.

Le viager est dit libre lorsque le bien est disponible ; il est occupé lorsque le ou les vendeurs en conservent l'usufruit ou un droit d'usage et d'habitation.

La condition impérative du contrat est l'aléa, dont l'absence entraîne la nullité :

- loyers égaux ou supérieurs à la rente,
- risque de décès imminent du crédientier connu du débirentier,
- décès dans les 20 jours du contrat dans la mesure où il résulte de la maladie dont le crédientier était atteint le jour du contrat.

17.2.2 Le calcul de la rente

Une partie du prix (on exclut le bouquet) est payée par une rente que l'on calcule sur une durée égale à l'espérance de vie du vendeur. Mathématiquement, celle-ci représente l'annuité qui amortit le capital C sur une durée n à un taux t de rentabilité selon la formule :

$$\text{Rente} = C \frac{t}{1 - (1 + t)^{-n}}$$

C : valeur vénale (diminuée du bouquet s'il en existe un)

n : espérance de vie du crédientier selon les tables les plus récentes éventuellement adaptée au cas d'espèce

t : taux de rendement du bien net de charges.

L'opération étant fondamentalement immobilière, c'est donc le taux de rendement de l'immeuble qu'il convient de retenir net de charges et hors fiscalité.

Dans le cas d'un viager occupé, la rente ainsi obtenue doit être diminuée de la valeur locative.

Il faut mentionner que le contrat doit contenir une clause d'indexation qui est généralement l'indice INSEE des prix à la consommation ou parfois l'ICC.

On trouvera au chapitre 35 des exemples de calculs.

17.2.3 Le cas particulier du droit d'usage et d'habitation

Le droit d'usage et d'habitation est un droit conféré au bénéficiaire sa vie durant de jouir de tout ou partie d'un immeuble. Ce droit est plus restreint que l'usufruit puisque le titulaire ne peut l'exercer que personnellement et n'a pas la faculté comme l'usufruitier de percevoir les loyers. La dépréciation de ce droit sur l'entière propriété est moindre que l'usufruit dans la mesure où, à son extinction, le nu-propiétaire recouvre l'immeuble libre et donc dans certains cas non déprécié par les droits du locataire, qui sont susceptibles d'induire une décote.

Il est donc légitime d'attribuer à ce droit une valeur inférieure à celui de l'usufruit, la décote pouvant être assimilée à celle constatée entre un bien loué et un bien libre en matière d'habitation soit 5 à 15 % en moyenne.

On notera enfin que s'agissant d'un droit personnel, cette réserve ne possède pas véritablement de valeur marchande.

17.3 Les baux de longue durée

17.3.1 Les principaux contrats

Le système juridique français permet plusieurs modes d'occupation à long terme dont l'usage est très variable. Nous citerons :

- le bail de longue durée (article 1708 et suivants du Code civil) qui peut être utilisé en vue de constituer des réserves foncières ;
- le contrat de concession immobilière (loi du 30 septembre 1967) d'une durée de 20 à 99 ans, limitée à 70 ans pour l'État et les collectivités locales, résiliable par le locataire dans les six premières années sans indemnité.

Le montant du loyer est librement débattu ; à l'expiration du contrat, les constructions reviennent au propriétaire du terrain, qui est bénéficiaire de la plus-value apportée par les constructions et aménagements effectués par le locataire ;

- le bail commercial de longue durée, dont les principaux aspects sont régis par le décret de 1953 : droit au renouvellement, fixation à la valeur locative à l'occasion du renouvellement.

L'accession des constructions (à usage commercial) s'effectue à la fin du bail au profit du propriétaire du terrain, à charge pour lui d'indemniser le locataire selon des dispositions conventionnelles ;

- le bail emphytéotique est un bail à long terme, de 18 à 99 ans, conférant au preneur un droit réel (susceptible d'hypothèque). La réglementation date du

25 janvier 1902 et visait essentiellement l'activité rurale pour permettre au preneur d'effectuer des améliorations du fonds loué et subsidiairement de réaliser des constructions.

Le montant du loyer est libre, sa modicité pouvant être compensée par les travaux réalisés par le preneur, le tout revenant sans indemnité au propriétaire bailleur en fin de bail.

Ce contrat n'est plus employé en milieu rural, qui dispose du statut des baux ruraux. Pour l'immobilier urbain, il a été très largement relayé par le bail à construction codifié par la loi du 16 décembre 1964. Cette législation a visé plus spécifiquement les opérations nouvelles d'urbanisme en sauvegardant pour le futur la maîtrise du foncier ;

- le bail à construction se distingue de l'emphytéose par l'obligation pour le preneur de construire. Mentionnons certaines clauses auxquelles l'expert ayant à estimer les droits du propriétaire ou du locataire devra être particulièrement attentif :
 - . l'obligation de construire par le preneur, qui peut être précisée conformément à un devis descriptif et estimatif,
 - . le montant du loyer, qui peut être en nature, par remise de lots de copropriété, ou en espèce avec les modalités d'indexation (ICC par exemple),
 - . la destination de l'immeuble en fin de bail, qui est contractuellement fixée : accession au bailleur avec ou sans indemnité, acquisition du terrain par le preneur qui devient alors propriétaire de l'ensemble, ou des solutions intermédiaires avec propriété partielle pour chaque partie,
 - . l'obligation d'entretien, qui constitue une clause essentielle à laquelle une garantie de bonne exécution peut être exigée par le bailleur.

17.3.2 Les méthodes d'évaluation en cas de bail à construction

17.3.2.1 Détermination du loyer du terrain

Si l'on écarte les loyers de convenance assez fréquents dans ce type de montage afin de favoriser l'opération, le montant du loyer doit refléter la valeur économique de l'apport du terrain par le bailleur.

Celle-ci est représentée par la formule suivante :

$$L = (V - R) T$$

où

V : valeur vénale du terrain en l'état lors de la signature du contrat, donc en déduisant le cas échéant des coûts de viabilité ;

R : valeur résiduelle des constructions en fin de bail, actualisée à la date de signature du contrat.

La détermination de la valeur résiduelle des constructions s'effectue à partir du coût de construction en appliquant un abattement annuel représentatif de la vétusté qui intègre non seulement l'usure (corrigée de l'entretien) mais aussi l'obsolescence (évolution des techniques et de la réglementation).

L'actualisation à la date du contrat est obtenue en appliquant le taux de placement pratiqué pour la période considérée (par exemple le taux obligataire à 15 ans avec une majoration pour les plus longues durées) ;

T : taux de rendement choisi en fonction du marché locatif des terrains. Il doit tenir compte de l'économie du projet envisagé : taux plus bas pour l'habitation, plus élevé pour les bureaux et l'industriel.

► Exemple

Terrain de 1 500 m² donné à bail de 30 ans pour construire 2 000 m² habitables dont le coût est de 2 400 000 € (1 200 €/m²).

Valeur actuelle du terrain : 600 000 €.

Valeur actualisée de la valeur résiduelle des constructions dans 30 ans par application d'un coefficient de vétusté compte tenu de l'évolution présumée du marché : 30 %

soit une valeur résiduelle de 2 400 000 € × 70 % = 1 680 000 €.

Actualisation à 5 % à la date du contrat : 1 680 000 € × 0,2313 = 388 584 €.

Taux de rendement retenu pour le terrain : 4 %.

Le calcul donne un montant de loyer de :

$$L = (600\,000\text{ €} - 388\,584\text{ €}) \times 4\% = 8\,456\text{ €}.$$

17.3.2.2 Détermination de la valeur vénale d'un terrain grevé d'un bail à construction

Cette valeur représente le montant des droits détenus par le bailleur au cours du bail : terrain immobilisé auquel s'ajoute progressivement la valeur résiduelle actualisée des constructions.

Au début du bail, la valeur est limitée à celle du terrain immobilisé ; elle atteint en fin de bail celle de l'entier immeuble soit la somme du terrain immobilisé plus la valeur résiduelle des constructions.

Cette approche analytique purement immobilière est délicate à mettre en œuvre dans la mesure où elle comporte de trop nombreuses hypothèses :

- coefficient d'immobilisation du terrain,
- valeur résiduelle des constructions,
- taux d'actualisation.

Une approche financière paraît plus fiable. Elle consiste à actualiser le loyer du terrain sur la période restant à courir et à lui ajouter la valeur actuelle de l'immeuble dans l'état où il sera en fin de bail.

Si l'actualisation du loyer du terrain est aisée (choisir un taux financier majoré de l'illiquidité du placement), la valeur actuelle de l'immeuble en fin de bail présente plus d'incertitudes en fonction de la durée.

Ces approches théoriques doivent être recoupées avec la réalité du marché.

En début de bail, la valeur est voisine de la seule actualisation du loyer net.

En fin de bail, la valeur tend vers celle de l'entier immeuble.

En période intermédiaire, la part détenue ne croît pas linéairement avec le temps : pendant la première moitié du bail, l'intégration de la valeur résiduelle demeure faible, puis elle s'accélère pendant les dernières années.

17.3.2.3 Détermination de la valeur du droit au bail

Ce droit au bail représente le montant détenu par le locataire au cours du contrat.

À l'origine, il dispose, après la construction, d'un revenu assuré sur la période du bail. Le droit au bail est donc obtenu en capitalisant ce revenu à un taux fonction de la durée. Ce taux est supérieur au taux net immobilier et tend asymptotiquement vers lui quand la durée du bail augmente et tend vers l'infini, étant précisé qu'il s'applique à un revenu net, déduction faite naturellement du loyer du terrain. En fin de bail, le taux net tend vers un taux financier.

S'agissant d'un placement de faible liquidité, les taux adoptés doivent être normalement les taux financiers de la durée correspondante majorés de 1 à 2 points.

Compte tenu des marges d'incertitude pour apprécier chaque droit, il faut vérifier les résultats obtenus en les comparant à la valeur de la pleine propriété, qui doit représenter l'addition des droits détenus par chaque partie.

17.4 L'indivision et les parts de sociétés civiles immobilières

17.4.1 Principes d'évaluation des parts indivises

La détention de biens immobiliers en indivision dont la source peut être diverse (succession le plus souvent) constitue une entrave au droit de propriété qui ne peut s'exercer que partiellement et sous le contrôle des co-indivisaires. Bien que le Code civil prévoie la possibilité de faire cesser cette situation par le biais de la licitation, la réalisation de droits indivis est délicate et constitue par définition un marché fermé qui ne peut intéresser que les co-indivisaires, en l'absence naturellement d'une vente simultanée de tous les droits.

La valeur de droits indivis constitue un cas d'espèce dépendant du périmètre de l'indivision et de la nature des biens. La décote par rapport à la valeur mathématique est très variable sans pouvoir être codifiée a priori, comme l'a confirmé un arrêt de la Cour de Cassation du 12 novembre 1986. Il peut simplement être indiqué les orientations suivantes en fonction des circonstances :

- la décote est la plus faible pour une indivision réduite (2 personnes) s'appliquant en outre à un bien de rapport,
- la décote est en revanche plus élevée en cas d'indivision morcelée s'appliquant à un bien d'agrément.

Si la dépréciation usuellement pratiquée n'excède pas 20 %, celle-ci peut être néanmoins sensiblement plus élevée dans des cas relevant de notre second exemple.

Il appartient à l'évaluateur de justifier son appréciation. Précisons que les possibilités judiciaires de sortie d'indivision, si besoin par vente de l'immeuble, limitent l'importance de la décote. Et qu'une proportion significative des missions confiées par les tribunaux aux experts judiciaires concerne la constitution des lots et la fixation des mises à prix dans le cadre de sorties d'indivision.

17.4.2 Principes d'évaluation des parts de sociétés civiles immobilières

La fiscalité de la mutation des parts s'étant rapprochée du droit commun, l'évaluation de parts de SCI est réduite à l'appréciation de leur valeur mathématique à laquelle une décote est appliquée.

La valeur mathématique est représentée par la valeur des immeubles estimés selon les méthodes les plus pertinentes, à laquelle s'ajoute l'actif non immobilier et se retranche le passif.

Cette valeur d'actif doit être corrigée par application d'une décote, l'administration fiscale reconnaissant d'ailleurs, tant pour les mutations à titre onéreux que gratuit, que la valeur des parts des sociétés dont l'actif est essentiellement composé d'immeubles puisse ne pas être égale à la valeur mathématique, donc l'existence d'une décote.

En fait, cette décote est liée en particulier :

- à une moins grande sécurité des transactions,
- à une possibilité beaucoup plus réduite d'obtenir des emprunts gagés sur des titres que des emprunts hypothécaires.

L'existence, au moins à certaines périodes, d'un marché secondaire et décoté des parts de SCPI, dont le marché est pourtant large, confirme bien le principe d'une décote. Il en est de même des parts des sociétés immobilières même cotées en Bourse (mais il ne s'agit pas alors des sociétés civiles).

Parmi les facteurs influençant la décote, qu'il appartient à l'expert d'apprécier, on peut citer :

- la dilution ou non des parts (minoritaires ou non), qui peut conditionner le pouvoir que l'associé exerce ou non dans la gestion,
- les rapports de force ou l'existence d'éventuels conflits entre associés,
- la composition du patrimoine de la SCI, un patrimoine de rapport étant plus à même d'intéresser des acheteurs que, par exemple, une résidence secondaire,
- l'existence d'un marché ou les possibilités de voir se développer un marché, en liaison avec la composition du patrimoine de la SCI, le nombre d'associés et de parts,
- les clauses et dispositions statutaires que l'expert ne manquera pas d'étudier avec la plus grande attention.

On notera cependant que l'administration fiscale semble réticente à admettre une décote supérieure à 10 % de la valeur mathématique des parts.



Si l'expropriation a constitué très tôt une restriction au droit de propriété mentionné dans le paragraphe 17 de la Déclaration des droits de l'homme¹ reprise dans l'article 515 du Code civil, la réglementation actuelle a pour fondement l'ordonnance 58-997 du 23 octobre 1958, complétée et modifiée depuis par diverses dispositions encadrant plus strictement les règles d'évaluation des biens.

18.1 Les grandes phases de la procédure d'expropriation

18.1.1 Le cadre de l'expropriation : l'utilité publique

Seul l'État peut décider de l'expropriation de tous types de biens immeubles excepté le domaine public inaliénable, au profit de divers bénéficiaires, lui-même, les collectivités ou leur démembrement. Il convient cependant en préalable de justifier l'opération par l'utilité publique pour l'administration sous contrôle du juge.

Cette démonstration implique de mesurer par un bilan les avantages et les inconvénients de l'opération envisagée. Plus particulièrement, doivent être mis en évidence au regard de l'utilité, l'ampleur de l'atteinte à la propriété privée, le coût de l'opération et l'impact sur l'environnement et les populations.

La procédure instituée est attentive à maintenir un équilibre entre les intervenants sous l'autorité du juge unique de l'expropriation. L'économie de l'opération doit être dûment justifiée dans le cadre de l'enquête publique, objet d'une large publicité permettant aux tiers de s'exprimer. Sous l'influence de la législation européenne veillant au droit à un procès équitable et à l'égalité des armes, deux dispositions du Code de l'expropriation ont été modifiées afin de rétablir l'égalité entre les parties, considérée comme insuffisante en raison de

1. *La propriété étant un droit inviolable et sacré, nul ne peut en être privé si ce n'est lorsque la nécessité publique légalement constatée l'exige évidemment et sous la condition d'une juste et préalable indemnité.*

l'influence prépondérante du commissaire du gouvernement, le directeur du service des domaines.

L'article R. 13-28 nouveau permet en effet au juge de désigner un expert par décision motivée, et l'article L. 135B du Livre des procédures fiscales impose à l'administration fiscale de transmettre gratuitement, à leur demande, aux propriétaires expropriés les éléments d'information qu'elle détient sur les valeurs foncières déclarées dans les cinq dernières années.

La procédure s'articule en deux phases successives.

18.1.2 La phase administrative

Cette phase s'ouvre par la prise de décision de l'administration qui s'accompagne d'une information publique.

Elle se poursuit si le décret 77-1141 du 12 octobre 1977 est applicable (atteinte à l'environnement, opération par tranches ou concernant des installations classées) par une étude d'impact.

Cette étude examine l'état initial du secteur concerné et l'effet du projet sur l'environnement au sens large. Elle doit justifier le choix retenu en démontrant son incidence minimale sur l'environnement compte tenu des précautions prises pour sa mise en œuvre.

L'enquête préalable constitue l'étape suivante dans laquelle l'autorité expropriante monte un dossier expliquant le parti pris adopté : périmètre exproprié avec plan de situation, notice de présentation, coût approximatif des dépenses.

Transmis au préfet, celui-ci ouvre alors l'enquête par arrêté nommant un commissaire enquêteur. Ce dernier, à l'issue de l'enquête ouverte au public, rédige un rapport dont les conclusions transmises au préfet statuent sur l'utilité publique. Si l'opération le justifie (par sa taille ou sa nature le plus souvent), une enquête renforcée est nécessaire ; elle implique la saisine du président du tribunal administratif et une mission plus lourde pour le commissaire enquêteur. Le cas échéant, la consultation de certains services de l'État est requise :

- service des Domaines pour l'évaluation pour compte de l'État ou d'un établissement public,
- ministère de la Culture pour les immeubles classés,
- ministère de l'Agriculture pour les vignes AOC.

La Déclaration d'utilité publique (DUP) prononcée par une autorité compétente de l'État (préfet ou ministre) doit alors intervenir dans un délai maximal d'un an après la clôture de l'enquête. Cet acte, conforme au projet soumis à l'enquête, précise les travaux et ouvrages à exécuter et le périmètre à exproprier. La DUP, acte déclaratif objet d'une large publicité, doit être conforme au POS ou au PLU et ne pas remettre en cause le schéma directeur ou le SCT.

À ce stade, l'expropriant a la faculté de poursuivre l'expropriation, d'acquiescer à l'amiable ou de renoncer ; l'exproprié peut quant à lui saisir les voies de recours judiciaires ou mettre en jeu son droit de délaissement (art. L. 11-7 du Code de l'expropriation).

La phase administrative se clôture par le recensement des immeubles à exproprier, qui peut le cas échéant être effectué dès l'enquête préalable si l'expropriant connaît déjà exactement les immeubles concernés. Elle se déroule sous l'égide d'un commissaire enquêteur nommé par arrêté.

Cette enquête parcellaire, qui recense les parcelles à exproprier, les propriétaires et les titulaires de droits réels et autres intéressés (locataires), se conclut par l'arrêté de cessibilité pris par le préfet et transmis au juge.

La DUP constitue un acte administratif non réglementaire pouvant faire l'objet de recours contentieux auprès du tribunal administratif, de la cour d'appel, et devant le Conseil d'État si elle est prononcée par décret.

18.1.3 La phase judiciaire

Elle débute par la saisine du juge par le préfet qui lui remet le dossier complet. Dans la mesure où l'ensemble des pièces y figure et que les délais impératifs ont été respectés, le juge est tenu de prononcer l'ordonnance d'expropriation (dans un délai de 8 jours non sanctionné).

L'ordonnance constitue un constat de la bonne exécution des formalités en visant l'ensemble des pièces du dossier.

Elle désigne les immeubles expropriés et l'identité de leur propriétaire en mentionnant le bénéficiaire ; cette ordonnance fait l'objet d'une publication à la Conservation des hypothèques.

La publicité de l'ordonnance emporte transfert de propriété, la jouissance du bien étant néanmoins conservée jusqu'au paiement de l'indemnité.

Elle ouvre droit à indemnité pour l'exproprié et éteint tous les droits réels et personnels existant sur l'immeuble, sous réserve d'indemnisation.

Cette ordonnance peut faire l'objet de recours en invoquant les trois moyens principaux : incompétence du juge, vice de forme, excès de pouvoir. Le recours n'est pas suspensif.

Si un accord amiable ne se conclut pas, le juge statue sur l'indemnité d'expropriation après éventuellement transfert sur les lieux. Il a compétence également pour statuer sur toutes difficultés pouvant survenir dans l'exécution de sa décision.

La procédure s'achève par le paiement de l'indemnité préalable à la prise de possession. Une dernière protection pour l'exproprié est constituée par le droit de rétrocession (art. L. 12-6). Celui-ci est ouvert à l'exproprié (ou ses ayants droits) sur une période trentenaire et peut s'exercer au bout de cinq ans si l'immeuble n'a pas reçu ou a cessé de recevoir la destination prévue. Dans ce cas, l'immeuble peut retourner dans le patrimoine de l'exproprié à un prix de marché pouvant en cas de désaccord être arbitré par le juge.

18.2 Les principes d'indemnisation

18.2.1 La réparation du préjudice

L'exproprié bénéficie d'une indemnité en réparation du préjudice subi, le juge appréciant le mode de calcul le plus opportun de l'intégralité du préjudice, qui se compose d'une indemnité principale et d'indemnités accessoires. Ne sont indemnisés que les droits juridiquement reconnus et protégés, ce qui exclut par exemple les constructions sans permis de construire et les occupations sans titre.

Le caractère du préjudice doit présenter trois conditions pour être pris en compte :

- Il doit être direct, c'est-à-dire présenter un lien étroit de causalité avec l'opération ce qui implique la nécessité d'une emprise et exclut :
 - les préjudices indirects tels que les frais de mutation, les frais financiers liés à un emprunt, les incidences fiscales,
 - les préjudices antérieurs à l'expropriation (troubles de jouissance générés par des travaux) ou nés de l'exécution de travaux publics.
- Il ne concerne que le préjudice matériel, excluant donc le préjudice moral.
- Enfin, il doit être certain et non éventuel.

18.2.2 Les règles de calcul de l'indemnité

Si la marge d'appréciation du juge reste entière dans la limite des conclusions des parties, il doit néanmoins observer un certain nombre de règles dont il peut parfois s'écarter sous réserve d'en justifier : le montant de l'indemnité doit en particulier être motivé.

18.2.2.1 Date, consistance et usage effectif

La base de l'indemnité est représentée par la valeur vénale du bien à l'exclusion de toute autre valeur de remplacement ou d'utilisation par exemple, hormis des immeubles très spécifiques dont il convient de rechercher la valeur de reconstitution et d'en déduire la vétusté.

La date d'évaluation est fixée à la date de décision de la première instance, l'appel ne la modifiant pas.

La consistance du bien, hormis le cas des terrains à bâtir, examinée plus avant, doit être retenue à cette même date. La consistance s'entendant aussi bien du point de vue matériel que juridique (état locatif), l'article L. 13-14 exclut sauf preuves contraires la prise en compte de travaux réalisés sur l'immeuble exproprié à compter de la publication de l'ouverture de l'enquête publique, et de ce fait refuse les indemnisations des améliorations présumées spéculatives.

Il est introduit, dans un but de neutralisation des plus-values provoquées par l'opération, la notion de date de référence et d'usage effectif.

La date de référence est fixée un an avant l'ouverture de l'enquête publique et permet de déterminer :

- l'usage effectif qui s'applique au bâti et non aux terrains à bâtir à l'exclusion des valeurs futures ou éventuelles,
- les augmentations de valeur à exclure depuis cette date : augmentations résultant soit :
 - . de l'annonce de travaux liée à la DUP,
 - . de perspectives de modifications de l'utilisation du sol,
 - . de réalisation de travaux dans les trois années précédant l'enquête publique.

18.2.2.2 Incidences des accords amiables

L'article L. 13-16 dispose, en vertu de la règle d'égalité de traitement entre tous les propriétaires, que la juridiction doit tenir compte des accords réalisés dans le périmètre. Plus contraignant, il doit prendre pour base les accords conclus à la double majorité : moitié de la surface et 2/3 des propriétaires ou moitié des propriétaires représentant 2/3 de la surface. Le juge peut cependant interpréter ces accords par un examen critique tenant compte de la date, des conditions et des correctifs éventuels à apporter.

18.2.2.3 Incidences des déclarations fiscales souscrites

L'alinéa 3 du même article préconise également la prise en compte des déclarations fiscales souscrites par l'exproprié et ayant été entérinées par l'administration (éventuellement après redressement) sous réserve que ces actes soient antérieurs à la date d'ouverture de l'enquête préalable à la DUP. Ces éléments d'appréciation concernent les prix portés à l'acte en cas de mutation, les évaluations en cas d'échange, partage, donation, succession, les déclarations de revenus fonciers, de revenus commerciaux et d'impôt de solidarité sur la fortune.

18.2.2.4 La prise en compte de l'origine de propriété récente

L'article L. 13-17 dispose que lorsque l'immeuble a fait l'objet depuis moins de cinq ans d'une mutation à titre gracieux ou onéreux, l'estimation du service des Domaines, si elle est supérieure au prix de ladite mutation, constitue un plafond pour l'indemnité que le juge ne peut excéder.

Cet article est d'ordre public et d'application stricte hormis les accords amiables. L'application de cet article peut s'avérer délicate dans l'hypothèse où le bien a pu subir des modifications matérielles ou juridiques depuis la mutation, le juge devant alors appliquer des réajustements au cas d'espèce. Il en est de même s'il n'y a pas identité intégrale entre l'immeuble exproprié et celui ayant fait l'objet de la mutation.

18.2.2.5 La règle de récupération de la plus-value

L'article 13-12 impose de rapporter à l'indemnité d'expropriation la plus-value immédiate conférée au surplus de la propriété. Cela peut être par exemple le cas

d'une emprise qui désenclave un terrain en fond de parcelle. L'application de cette mesure est strictement limitée aux plus-values à l'exclusion des plus-values induites liées au contexte économique ou à la croissance démographique.

18.2.3 Le cas particulier des terrains à bâtir et du tréfonds

18.2.3.1 Les terrains à bâtir

Afin d'encadrer les phénomènes spéculatifs, la loi du 18 juillet 1985 dans son article 3 fournit une définition plus précise et restrictive du terrain pouvant être évalué comme terrain à bâtir. À la date de référence, celui-ci doit répondre à la double condition :

- technique : être desservi par des réseaux (voirie, eau, électricité, assainissement) adaptés à la construction projetée ;
- juridique : être situé dans un secteur considéré comme constructible, soit parce qu'il figure comme tel dans un document d'urbanisme, soit qu'il appartient à la zone déjà valorisée d'une commune sans document d'urbanisme.

Bien entendu, cet article précise que le juge doit tenir compte, dans l'évaluation des biens, des servitudes et restrictions administratives qui affectent de façon permanente leur utilisation (sauf si leur institution relève d'une intention dolosive).

Concernant les terrains, on signalera que la méthode préférentiellement utilisée en expropriation est la comparaison au m² tout en tenant compte des facteurs physiques et de situation, en particulier par rapport aux équipements.

Dans le cas où le terrain est estimé comme terrain à bâtir, ce qui constitue l'usage le plus valorisant, aucune indemnité, hormis la reconstitution de clôture, ne peut être accordée pour les plantations quelle qu'en soit leur qualité.

18.2.3.2 Le tréfonds

L'expropriation du tréfonds est surtout sensible à Paris, où la cour d'appel a rendu un arrêt de référence le 7 décembre 1995 (RATP contre Cts Beauchataud-Segalen). Jusqu'à cette date, le barème établi par l'expert Lassalle était basé sur la formule :

$$T = K/H \text{ avec } T = \text{valeur du tréfonds}$$

$$H = \text{profondeur}$$

$$K = 90 \%$$

À titre d'exemple, la valeur du tréfonds ainsi calculée représente 30 % de la valeur du sol entre 0 et 3 m de profondeur et 5 % entre 15 et 18 m.

Les experts Demanche et Guillermain ont proposé, à partir de ce barème, une importante modification tenant compte de l'utilisation économique du sous-sol jusqu'à 3,50 m identique à l'utilisation superficielle, conduisant donc à ne pas retenir de décote jusqu'à cette profondeur, la décroissance au-delà de 3,50 m

pouvant être retenue selon le barème Lassalle. À ce barème, des correctifs étaient proposés :

- Correctif de coefficient de sol K_s suivant la nature géologique classée en trois catégories allant de 1,2 pour un terrain très favorable à la construction, à 1 pour un terrain moyen et à 0,8 pour un terrain peu propice à la construction.
- Correctif lié à la nappe phréatique selon un coefficient de nappe K_e diminuant linéairement dans les limites suivantes :

Au niveau PHE	$K_e = 1$
Au niveau NE	$K_e = 0,5$
Au niveau NE-5 et en dessous	$K_e = 0,1$
Avec	PHE = niveau des plus hautes eaux NE = niveau de la nappe phréatique l'étiage

Un correctif pour la nature des constructions existantes n'a pas été retenu par la cour qui lui substitué un coefficient de surface et configuration K_{sc} allant de 0,8 à 1,5, laissé à l'appréciation du juge.

La valeur du tréfonds s'établit alors à :

$$T = T_1 \cdot K_s \cdot K_e \cdot K_{sc}$$

où T_1 est la valeur du tréfonds obtenue par la formule Lassalle.

18.3 Les indemnités accessoires

La réparation de l'intégralité du préjudice conduit en équité à octroyer à l'exproprié des indemnités en complément du principal représenté par la valeur de l'immeuble.

18.3.1 L'indemnité de emploi

Cette indemnité est destinée à compenser les frais afférents à l'acquisition d'un immeuble équivalent. Cette indemnité est modulée selon la nature et la valeur de l'immeuble.

Les montants usuellement retenus s'établissent respectivement à 15 % jusqu'à 15 245 €, 10 % au-delà pour l'ensemble des biens immobiliers.

Bien entendu, cette indemnité n'est pas accordée lorsque le bien était mis en vente à la date de référence, de même qu'en cas d'exercice du droit de délaissement (ZAD ou DPU).

18.3.2 Indemnités diverses

La remise en état des lieux entraîne souvent la reconstitution d'une clôture dont le coût est pris en charge par l'expropriant ; de même, dans le cas où l'emprise

affecte une haie constituée d'arbres de haut jet (ifs, peupliers ou autres), l'expropriant indemnise en supplément la valeur du peuplement.

Une autre indemnité peut également être retenue du chef de la dépréciation du surplus de l'immeuble, qui peut s'avérer supérieure à la valeur d'emprise.

18.3.3 Indemnités dues aux locataires

18.3.3.1 Locaux d'habitation

Sous réserve de justifier d'un titre ou d'être de bonne foi, les occupants ont droit au relogement, de même d'ailleurs que le propriétaire si l'indemnité principale considère le local comme occupé, ce qui est plus pénalisant et de ce fait peu pratiqué. Pour les locataires doivent être offertes deux propositions correspondant à leurs besoins et n'excédant pas les normes HLM. Au relogement s'ajoute une indemnité de déménagement, éventuellement de réinstallation et de dédommagement de travaux non amortis.

18.3.3.2 Terrains de culture

Dans le cadre protecteur du statut du fermage, l'exploitant fermier peut prétendre à diverses indemnités :

- indemnité d'éviction calculée sur le nombre d'années du bail restant à courir compris entre 6 et 9 ans,
- l'indemnité pour perte de récoltes et pour perte de fumures.

Dans le cas d'emprise partielle ne pouvant donner lieu à la réquisition d'emprise totale (art. L. 13-11), une étude économique recensant l'impact des divers préjudices est nécessaire pour déterminer l'indemnité.

Lorsqu'il s'agit d'importantes opérations affectant une région (autoroute, TGV), la profession traite selon des barèmes entérinés par protocole avec l'expropriant.

18.3.3.3 Locaux commerciaux

Le locataire commerçant bénéficie de la protection de son fonds de commerce. Si celui-ci disparaît, l'indemnité doit représenter l'intégralité du fonds de commerce à l'exclusion d'indemnités accessoires.

En cas de transfert ou, réinstallation, l'indemnité principale est limitée à la valeur du fonds déduction faite des éléments conservés ou transférés. S'y ajoutent les indemnités accessoires : emploi, trouble commercial, frais de déménagement et de réinstallation, indemnité de licenciement, l'ensemble faisant l'objet d'une étude plus complète dans le chapitre traitant de l'évaluation du fonds de commerce.



19

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LES MÉTHODES D'ESTIMATION

Partie
3

L'expert dispose, pour rechercher la valeur vénale d'un bien immobilier, de plusieurs méthodes générales d'estimation que nous avons présentées. Il dispose également de méthodes plus spécifiques ou d'usage plus limité.

19.1 Les méthodes d'estimation spécifiques à certains types de biens

Nous procéderons ici simplement à la présentation des méthodes qui seront étudiées dans le détail dans les chapitres traitant de l'estimation des biens auxquels elles s'appliquent : terrains à bâtir, immeubles de rapport, hôtels en particulier.

19.1.1 Estimation des terrains à bâtir par compte à rebours

Elle consiste à déduire du prix de vente possible de l'opération immobilière envisageable sur un terrain, les différents postes de coûts à engager (frais d'acquisition, taxes, coûts d'aménagement du terrain, coût de construction, frais financiers, de gestion, de commercialisation, marge à prévoir pour le promoteur) pour déterminer la valeur d'achat possible d'un terrain à bâtir.

Elle peut être appliquée pour déterminer la valeur d'un immeuble existant devant faire l'objet d'une reconstruction ou d'une restructuration lourde, éventuellement après éviction des occupants et démolition.

19.1.2 Estimation à partir du bilan financier prévisionnel d'un marchand de biens

L'approche est la même que dans le cas précédent.

On détermine ainsi, par différence entre le prix de revente possible (éventuellement par lots) et les coûts à engager pour parvenir à la revente, le prix

maximal auquel un marchand de biens peut se porter acquéreur de tout type de bien immobilier, compte tenu également de la marge qu'il est en droit d'attendre, et de l'impact de la fiscalité.

19.1.3 Méthodes dites professionnelles

Pour certains biens spécialisés tels que hôtels, cliniques, cinémas..., la pratique professionnelle a dégagé des normes et méthodes permettant de définir la valeur vénale ou la valeur locative des murs, ou la valeur du fonds de commerce.

Nous aborderons ces méthodes lors de l'étude des biens auxquels elles peuvent s'appliquer.

19.2 Estimation par actualisation des valeurs antérieures

On parle encore de méthodes indiciaires d'estimation.

19.2.1 Principe

La méthode consiste, à partir d'une valeur antérieure, à lui appliquer un indice ou coefficient de variation représentatif de l'évolution des prix du type de bien immobilier considéré.

19.2.2 Limites

Il faut s'assurer que :

- la valeur antérieure, base de l'actualisation, est fiable ; s'appuyer sur un prix alors constaté est plus satisfaisant que sur une estimation ou une déclaration fiscale susceptible d'imprécision ;
- l'indice utilisé est représentatif de l'évolution des valeurs.

À ce titre, l'indice INSEE du coût de la construction, sur lequel sont indexés les loyers en immobilier d'entreprise et partiellement les loyers en immobilier d'habitation, est un indice de coût et non de valeur ; il n'est pas, a priori, représentatif de l'évolution des valeurs locatives de marché, et encore moins des valeurs vénales qui, selon les types de biens et les localisations, peuvent avoir des évolutions divergentes.

Par la connaissance d'un marché immobilier dont il a suivi l'évolution au cours des années, l'expert peut se constituer une sorte d'indice « à dire d'expert ».

Plus rigoureusement, il peut faire appel à des séries statistiques, les plus représentatives semblant être celles déterminées par le notariat (pour Paris, utiliser plutôt les évolutions par arrondissement que les prix moyens).

À noter que lorsque l'expert, procédant à une estimation par comparaison, utilise des références un peu anciennes, il doit les corriger pour tenir compte de l'évolution des marchés, ce qui correspond à une sorte d'actualisation des valeurs.

Dans la pratique, l'actualisation des valeurs antérieures pour rechercher la valeur vénale d'un bien immobilier est plus une méthode pour éviter de procéder à une estimation (et à ses frais) qu'une méthode d'estimation. La Charte de l'expertise mentionne d'ailleurs qu'*en aucun cas les méthodes indiciaires ne peuvent être considérées comme des méthodes d'évaluation à part entière pour approcher des valeurs de marché.*

Elles sont par contre plus fiables en matière de valeurs faisant appel à des notions de coût (coût de remplacement, valeur d'assurance).

19.3 Estimation des immeubles en développement

Il s'agit de l'estimation des immeubles en cours de construction ou de restructuration.

Le prix de revient (prix d'achat, ou valeur avant travaux, + coût des travaux déjà engagés) peut être utilisé à des fins comptables mais ne constitue pas une méthode d'estimation.

La Charte de l'expertise donne les indications suivantes :

Pour les immeubles en cours de développement ou de re-développement, il est d'usage d'utiliser une approche à partir du prix de sortie de l'immeuble, dès lors que les principales autorisations administratives sont obtenues, que le demandeur est bien titré sur le foncier et que les travaux ont fait l'objet d'un budget détaillé ou sont déjà enclenchés.

De ce prix de sortie, à l'échéance du développement, il convient de déduire l'ensemble des coûts directs ou indirects, liés à cette opération de développement, tout en les précisant de façon détaillée dans le rapport.

19.4 Du bon usage des méthodes d'estimation

19.4.1 Les méthodes d'estimation sont simples ; leur application judicieuse l'est beaucoup moins

L'application d'une méthode d'estimation se traduit le plus souvent par une opération mathématique élémentaire telle qu'une multiplication (d'une surface par une valeur unitaire) ou une division (d'un revenu par un taux). Il est bien évident que la difficulté se situe ailleurs, dans le choix judicieux de la valeur unitaire, ou du taux, c'est-à-dire dans la bonne appréciation des facteurs de la valeur de l'immeuble.

Il s'agit de passer en revue les différentes caractéristiques de l'immeuble susceptibles d'agir sur sa valeur et de rechercher si, au regard de celles-ci, l'immeuble se situe favorablement ou défavorablement. En d'autres termes, il s'agit de procéder à un diagnostic approfondi et pertinent de l'immeuble en passant en revue les éléments valorisants ou dévalorisants, qui peuvent être regroupés en plusieurs familles :

- facteurs physiques de la valeur : situation générale (ville, quartier, rue, localisation par rapport aux équipements...) et situation particulière (étage dans l'immeuble, orientation, vue...), nature des constructions, équipement, état, adaptation à la demande actuelle (problème de l'obsolescence), taille ou surface... ;
- facteurs économiques : importance de l'offre et de la demande pour ce type de biens, incidence du contexte économique général (crainte du chômage, taux d'intérêt...) et régional (arrivée ou départ d'un employeur significatif par exemple) ;
- facteurs sociologiques : image de la commune, ou de l'adresse, ou de la région ;
- facteurs juridiques : règles d'urbanisme applicables, droit des locations (niveau des loyers, possibilités légales d'augmentation ou risques de baisse), servitudes... ;
- facteurs fiscaux : l'histoire économique récente rappelle la forte incidence de certaines mesures fiscales sur l'animation du marché et donc le niveau des prix, pour le logement en particulier.

En résumé, il s'agit de procéder à un bon diagnostic sur les qualités et défauts de l'immeuble, afin de juger du niveau de prix auquel il peut s'insérer dans le marché.

Mais ce bon diagnostic sur l'immeuble, nécessaire pour réaliser une bonne estimation, n'est pas suffisant. Encore faut-il utiliser judicieusement les outils que constituent les méthodes d'estimation. C'est là qu'il convient de se reporter au fondement économique de chaque méthode, avant de l'utiliser à bon escient.

19.4.2 Le fondement économique de chaque méthode d'estimation trace les limites de son utilisation

19.4.2.1 Estimation par comparaison

Au sens originel du terme, la valeur vénale est la valeur à laquelle un bien peut normalement se vendre, c'est-à-dire le prix qu'un vendeur peut normalement en obtenir.

Le prix résulte de la confrontation de l'offre et de la demande, ce qui crée le marché.

C'est ce marché, qui constitue le fondement économique de la méthode d'estimation par comparaison, que l'expert devra donc analyser.

L'application de la méthode suppose que l'expert ait une bonne connaissance pratique des caractéristiques du marché et, en particulier, du résultat d'un certain nombre de transactions qui forment des références ou points de comparaison.

Cette méthode, qui fait référence au marché, devra être privilégiée dans toute la mesure du possible. Mais elle implique de connaître des points de comparaison, que ne sont pas des moyennes, médianes ou séries statistiques. Que d'erreurs ont été faites en utilisant un prix moyen, dont on peut penser qu'il s'applique à un immeuble moyen – lequel n'existe pas !

L'expert fera appel à son bon sens, à son expérience... et à l'utilisation d'un nombre significatif de références pour essayer de cibler la valeur de l'immeuble à estimer.

L'analyse à laquelle il procède consiste à comparer successivement l'immeuble à estimer à chacun des points de comparaison, en rapportant le prix constaté à une unité de mesure, surface habitable ou surface utile pondérée par exemple.

La difficulté tient à l'hétérogénéité du marché : un appartement dont on connaît le prix de vente sera situé à une meilleure adresse mais en moins bon état ; un autre sera au 4^e étage sans ascenseur et non au 2^e étage avec ascenseur.

19.4.2.2 Estimation par sol et constructions

Il existe une famille de méthodes d'estimation des immeubles bâtis par lesquelles l'expert analyse séparément le sol et les constructions.

La valeur du sol est définie par référence au marché, c'est-à-dire par comparaison, comme précédemment. En revanche, pour les bâtiments, on fait le plus souvent référence à une autre notion économique, le coût de construction, ce dernier n'ayant pas nécessairement un rapport direct avec la valeur vénale du mètre carré construit.

Ainsi, l'expert ne peut pas, sans risques de critiques ou même d'erreur, conclure que le résultat de l'application de la méthode par sol et constructions lui permet de déterminer la valeur vénale de l'immeuble.

Ajoutons que la méthode souffre d'une autre faiblesse intrinsèque : la valeur de l'immeuble n'est pas d'évidence égale à la somme des valeurs du terrain (nu et libre) et du coût de reconstruction des bâtiments. Pour transformer ce qui est généralement une inégalité (valeur de l'immeuble < valeur du terrain + coût de reconstruction), que l'on ne sait pas résoudre, en une égalité (valeur de l'immeuble = valeur du terrain + valeur des constructions), que l'on peut résoudre et qui permet d'estimer l'immeuble, il faut procéder normalement à un ou plusieurs abattements sur la valeur du terrain (abattement pour occupation) et/ou sur le coût de reconstruction (abattement pour vétusté). Quand l'expert va jusqu'à pratiquer un « abattement pour adaptation au marché », ne reconnaît-il pas qu'il utiliserait une autre méthode s'il disposait d'un nombre suffisant de références ?

Au demeurant :

- l'approche analytique de la valeur par sol et constructions peut être pleinement une méthode comparative si l'on analyse les termes de référence en ventilant judicieusement la partie du prix imputable au terrain pour obtenir par différence ce qui est imputable aux bâtiments ;
- la méthode, appliquée en toute connaissance de ses limites, peut donner des résultats intéressants lorsqu'il n'existe pas ou peu de points de comparaison dans l'environnement de l'immeuble étudié, ou pour corroborer une estimation obtenue par une autre méthode.

19.4.2.3 Estimation par capitalisation du revenu

Le fondement de la valeur est financier, basé sur le revenu que procure l'immeuble ou que l'on peut en espérer, celui-ci étant loué ou ayant vocation à l'être.

Cette méthode ne dispense pas, bien au contraire, de porter un jugement sur le niveau des loyers, ses perspectives d'évolution à la hausse et à la baisse, les charges à prévoir en liaison avec les caractéristiques techniques et l'état de l'immeuble, la probabilité de valorisation ou de dévalorisation à terme... Et surtout, l'expert doit en tenir compte dans le choix du taux de capitalisation, à la baisse par rapport aux « normes » si les perspectives de revalorisation du revenu et/ou de l'immeuble sont bonnes, à la hausse dans le cas contraire.

19.4.2.4 Estimation par actualisation des *cash-flows*

Comme dans la méthode précédente, le fondement de la valeur est financier.

L'expert quantifie, année après année, les hypothèses de recettes, de dépenses et jusqu'aux perspectives de revente de l'immeuble au terme d'une durée hypothétique de détention. La méthode a donc le gros avantage d'imposer un chiffrage explicite de toutes les hypothèses d'évolution des éléments contribuant à la formation du revenu net et des perspectives de revente, démarche qui n'est qu'implicite dans l'esprit de l'expert en cas d'estimation par capitalisation du revenu. Mais elle n'a pas le monopole de l'analyse fine de l'immeuble qui est partie intégrante du processus d'estimation de tout immeuble, quelle que soit la méthode d'estimation utilisée.

Au demeurant, son résultat ne vaut que par la pertinence des hypothèses retenues : nous n'aurons pas la cruauté de citer des exemples d'application réalisés il y a peu d'années, sur de l'immobilier d'entreprise parisien, avec des hypothèses d'évolution des taux d'occupation et des loyers qui se sont révélées totalement erronées.

19.4.3 Est-ce que deux méthodes valent mieux qu'une ?

Il résulte de ce qui précède qu'il est un peu vain d'opposer les méthodes d'estimation en prétendant que les unes sont bonnes, les autres mauvaises. En fait, une bonne estimation ne pourra être obtenue qu'à deux conditions :

1. appliquer une (ou plusieurs) méthode(s) adaptée(s) au type d'immeuble,
2. appliquer judicieusement la (ou les) méthode(s) retenue(s).

De plus, chaque fois que l'on se trouvera dans un cas où l'utilisation de deux (ou plusieurs) méthodes d'estimation est possible, il sera prudent de les appliquer, chacune dans sa logique et en faisant abstraction du résultat trouvé par une autre. C'est d'ailleurs ce que préconise le rapport COB sur l'expertise, de février 2000, qui demande d'appliquer une méthode par comparaison et une méthode par le revenu. Alors, deux possibilités peuvent se présenter :

- une divergence des résultats : l'une au moins des méthodes a été mal utilisée, ou utilisée de façon illégitime. La valeur moyenne est, selon toutes probabilités, mauvaise. L'expert devra revoir sa copie ;
- une convergence des résultats : ce devrait être la preuve d'une estimation correcte sauf si l'expert a voulu se faire plaisir en utilisant plusieurs méthodes dont la convergence (volontaire) des résultats donnera au client une sécurité trompeuse. N'en est-il pas trop souvent ainsi de l'application de la méthode comparative pour « confirmer » les résultats d'une estimation par capitalisation des revenus ?

19.4.4 Un bien peut-il avoir deux valeurs ?

Il ne faut surtout pas confondre :

- les résultats de deux méthodes pour estimer un bien immobilier parfaitement défini,
- et les résultats de plusieurs hypothèses sur la nature réelle de ce bien avant d'appliquer la méthode adaptée à chaque hypothèse retenue.

Précisons cela sur un exemple :

L'expert doit estimer, en situation urbaine, un immeuble commercial à usage de garage, comportant un atelier, un magasin d'exposition de voitures, le logement de l'artisan, le tout sur un grand terrain. L'immeuble sera libre à la vente.

L'expert peut considérer qu'il y a une demande pour un tel local, dans son utilisation actuelle. En appliquant une méthode adaptée, par comparaison par exemple, il conclut à une valeur de 500 000 €.

Il peut considérer qu'il s'agit potentiellement d'un terrain à bâtir. Compte tenu de la constructibilité, et en appliquant une méthode adaptée pour ce type de bien (compte à rebours), il aboutit à une valeur de 700 000 €.

La divergence n'est pas ici preuve d'erreur, s'il y a effectivement un marché dans chacune des hypothèses d'utilisation retenue. La valeur vénale est, dans ce cas, celle obtenue dans l'hypothèse la plus valorisante, c'est-à-dire 700 000 €, mais il faudra envisager toutes les utilisations possibles avant de conclure à une estimation.

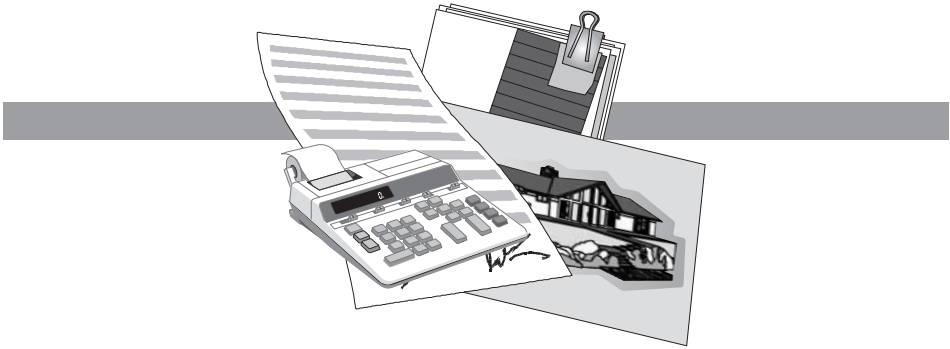
19.4.5 C'est la compétence de l'expert qui fait la qualité de l'expertise

Ce n'est pas le recours à une méthode d'estimation, aussi sophistiquée soit-elle, qui permet de déterminer la juste valeur. C'est l'expérience de l'expert, la qualité de son jugement et sa connaissance des marchés qui lui permettent d'utiliser à bon escient les outils que constituent les méthodes d'estimation.

À ce titre, la méthode d'estimation par actualisation des *cash-flows* constitue un outil relativement récent en France, certes imparfait ou mal adapté à certains types de biens, mais qui a au moins deux grands mérites :

- celui d'obliger l'expert à s'interroger sur l'avenir « prévisible » de l'immeuble, en termes de rentabilité, d'évolution physique, de valorisation dans le temps ;
- celui de dépasser l'estimation immobilière pure en permettant de comparer la rentabilité prévisible de plusieurs investissements immobiliers, ou encore en définissant le prix maximal qu'un acheteur peut accepter compte tenu d'exigences de rentabilité qu'il se fixe.

Mais il faut récuser la critique souvent entendue que les méthodes traditionnelles sont tournées vers le passé (voire sont passéistes) alors que l'estimation par actualisation des *cash-flows* est moderne et prospective : n'oublions pas que ni le passé, ni l'avenir ne sont le présent et que c'est en général une estimation en valeur actuelle qui est demandée à l'expert. Celui-ci ne doit donc pas confondre l'estimation d'un immeuble, prix auquel il pourrait actuellement se vendre compte tenu des caractéristiques du marché, et l'opportunité d'acquérir. C'est au vendeur d'apprécier s'il a avantage à vendre, et à l'acquéreur s'il a convenance à acheter.



Partie 4

APPLICATION DES MÉTHODES À L'ESTIMATION DES BIENS IMMOBILIERS URBAINS D'HABITATION



On peut considérer que les appartements constituent le type de bien immobilier le plus facile à estimer, tant parce qu'ils relèvent en général d'un large marché que parce que la plupart des facteurs de la valeur sont aisément appréhendables avec un peu de bon sens.

20.1 Facteurs de la valeur

On se reportera à l'étude générale des facteurs de la valeur constituant la deuxième partie de cet ouvrage. Nous n'évoquerons ici, sans en renouveler l'étude, que les facteurs particulièrement importants ou spécifiques aux appartements.

20.1.1 Facteurs liés à l'immeuble

20.1.1.1 Situation

Certaines villes ou communes sont plus appréciées que d'autres au point que, parfois, l'adresse seule est un facteur de la valeur : il n'est ainsi pas neutre, en termes de valeur d'un appartement, d'habiter rue de Villiers côté Neuilly (commune hautement résidentielle) ou côté Levallois-Perret.

Le quartier, par ses caractéristiques, son environnement, ses équipements, la proximité des moyens de transports... doit être analysé.

On s'attachera aussi à la situation particulière de l'immeuble : est-on dans une portion de rue bien bâtie, face à un espace vert ou au contraire à côté d'un terrain vague... ?

Plus généralement, l'environnement fait partie des caractéristiques qui définissent l'attractivité d'un logement et donc son prix. Quand, par exemple, on achète un appartement à Paris, on acquiert également l'accès à un vaste réseau de transports en commun, à tout un environnement culturel, à une quantité et diversité d'emplois sans pareil en France.

À l'opposé, lorsqu'une région est en déclin, les prix des logements baissent parce que les avantages qu'elle offre ont diminué (emplois, équipements...); la baisse de la demande, qui fait chuter les prix, est la conséquence de la diminution des avantages qu'elle offre la localisation.

20.1.1.2 Qualité de la construction

Il faut apprécier l'incidence sur la valeur de :

- l'âge de la construction ;
- sa qualité : une construction en pierres de taille est généralement plus appréciée qu'une construction en briques apparentes ou en moellons sous enduit au plâtre peint ;
- son état, pouvant se traduire par un coût de travaux à prévoir à court, moyen ou long terme sur le gros œuvre (dont le ravalement), les parties communes, l'équipement collectif dont on appréciera les caractéristiques : l'absence d'ascenseur n'a pas la même incidence pour un appartement au 1^{er} et au 5^e étage.

20.1.1.3 Facteurs juridiques

On considère généralement que les règles d'urbanisme ont moins d'incidence sur la valeur d'un appartement que d'une maison. Il n'en demeure pas moins, par exemple, qu'un terrain sous-bâti peut conférer à un appartement, du fait d'une possible récupération foncière ou surélévation, une valeur très supérieure à ce qu'une simple comparaison au m² habitable indiquerait.

Les servitudes de droit privé sont également à apprécier (vues, cour commune, voire parfois répartition des tantièmes de copropriété).

20.1.2 Facteurs liés à l'appartement

20.1.2.1 Surface

La valeur d'un appartement dépend bien évidemment de sa surface habitable. Elle dépend également de la surface des parties de l'appartement ne répondant pas à la définition de superficie habitable telles que parties à hauteur sous plafond inférieure à 1,80 m, balcons, loggias, terrasses.

On ne pourra donc pas procéder à une expertise d'appartement sans le mesurer ou sans disposer des résultats d'un mesurage fiable.

20.1.2.2 Annexes

Indépendamment des annexes non séparables du local principal tels que balcon, loggia, séchoir intégré..., il y a lieu de tenir compte des annexes séparées, éventuellement vendables distinctement.

Parfois, l'absence d'un parking en zone urbaine est un facteur dévalorisant au-delà de sa propre valeur marchande.

20.1.2.3 Distribution

Les pièces sont-elles indépendantes ou non ? Y a-t-il de la « place perdue » ? La distribution est-elle considérée comme bonne ou non ? Au-delà de ces notions, le nombre de pièces rapporté à la surface de l'appartement peut avoir une forte

incidence. Par exemple, un appartement de 100 m² habitables se vendra souvent plus cher s'il a 4 pièces principales que 3 pièces principales.

20.1.2.4 Confort

Son absence se traduit par un coût à engager pour l'installer, donc une valeur avant travaux moindre. On constate en outre, à titre d'exemple, que le type de chauffage peut avoir une incidence : collectif ou individuel, par radiateurs ou par le sol.

20.1.2.5 État

Même remarque que pour l'immeuble en termes de coût de travaux à prévoir. À noter que, parfois, un appartement en état impeccable peut ne guère plaire quant à sa décoration – nature des matériaux, choix des couleurs –, de sorte qu'un bon état peut ne pas être valorisant.

Par contre, un mauvais état est toujours dévalorisant.

20.1.2.6 Étage

Avec ascenseur, la valeur augmente généralement en étage élevé. Sans ascenseur, la dépréciation devient significative à partir du 3^e étage. Elle est d'autant plus importante qu'il s'agit d'appartements familiaux et de bon standing. Dans ce cas, il n'est pas anormal de constater, par rapport à un appartement identique avec ascenseur, des abattements de l'ordre de 15 % au 3^e étage, 20 % au 4^e étage et 25 % au 5^e étage.

En liaison avec l'étage, on appréciera l'exposition, l'ensoleillement, l'existence ou non de vis-à-vis proches, les nuisances ou éléments d'agrément particuliers tels que la vue sur un espace vert.

20.1.2.7 Montant des charges

Les appartements dans des immeubles à grande hauteur peuvent être dépréciés du fait de charges élevées. Dans certains cas, un chauffage collectif ou de grands espaces verts à entretenir (qui ne procurent pas obligatoirement le même agrément à tous les appartements) peuvent avoir une incidence. En outre, les difficultés de gestion dues à l'insolvabilité de copropriétaires se répercutent sur la tenue de certains ensembles dont les valeurs sont très dépréciées.

20.1.3 Facteurs économiques

Le marché de l'immobilier est un marché imparfait. Dans l'ancien, on constate dans certains secteurs appréciés une situation de quasi-monopole : petit nombre de vendeurs, biens non homogènes et substituables en partie seulement. Il semble qu'à court terme les caractéristiques monopolistiques pèsent lourd (acceptation de prix de convenance) mais qu'à long terme les caractères concurrentiels l'emportent : marché porteur ou non, conduisant à un niveau d'équilibre du marché.

Dans le neuf, le marché est fondamentalement différent, du moins en dehors des zones privilégiées (localisations urbaines appréciées où l'offre foncière est extrêmement restreinte, littoral...). À une situation de quasi-rente qui peut exister dans l'ancien se substitue une possibilité d'augmentation de l'offre par la construction, dans la limite des règles d'urbanisme. C'est particulièrement vrai pour les constructions sociales et de standing moyen en périphérie urbaine : les perspectives de valorisation à terme n'y seront pas les mêmes du fait de la possibilité d'augmentation de l'offre, et de biens plus facilement interchangeables.

Au-delà de ces considérations générales, il y a lieu de procéder à une étude du marché, pouvant descendre au niveau du quartier pour apprécier comment l'appartement à évaluer s'insère dans ce marché.

20.1.4 Pour les appartements loués : les conditions d'occupation

Dans l'immobilier d'entreprise, qui s'adresse largement à des investisseurs, la vacance d'un local est très généralement un élément de dépréciation du fait d'une perte de revenu au moins temporaire. En habitation au contraire, dont le marché est principalement animé par les candidats à l'accession à la propriété, une location est très généralement facteur de dépréciation dans la mesure où une partie de la demande potentielle s'en écartera. Il n'y a guère que les logements ciblés comme produits investisseurs, chambres pour étudiants ou petits studios par exemple, qui ne sont pas dépréciés par une location.

Dans le cas général, la location d'un appartement entraîne donc une dépréciation par rapport à sa valeur s'il était libre.

Conformément aux principes généraux étudiés au chapitre 9, cette dépréciation dépend des droits que la réglementation ou le bail confèrent au locataire.

Ainsi, une location selon le régime de la loi du 1^{er} septembre 1948, conférant au locataire un droit au maintien dans les lieux accompagné d'un loyer fixé avantageusement à la surface corrigée, est très pénalisante pour la valeur du logement. L'abattement par rapport à la valeur libre peut varier de 30 à 50 % et même plus ; l'abattement est d'autant plus élevé que la catégorie est modeste et que les perspectives de libération sont éloignées (occupant encore relativement jeune).

Dans les autres cas, l'abattement dépend théoriquement de l'écart entre le loyer de marché et le loyer constaté, ainsi que de la durée restant à courir du bail.

On précisera cela en fin de chapitre, lors de l'estimation des appartements occupés.

20.2 Définition des unités de mesure pour l'estimation par comparaison

20.2.1 Surface habitable

On utilise comme unité de mesure la superficie habitable définie par l'article 2 du décret n° 97-532 du 23 mai 1997 :

La superficie de la partie privative d'un lot ou d'une fraction de lot mentionnée à l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965 est la superficie des planchers des locaux clos et couverts après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Il n'est pas tenu compte des planchers des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre.

20.2.2 Surface utile pondérée (SUP)

Ainsi que cela a été présenté au chapitre 11, il convient de tenir compte des locaux ou parties de locaux ne répondant pas à la définition de la superficie habitable (par exemple parce que leur hauteur est inférieure à 1,80 mètre) ainsi que des locaux annexes, qui peuvent valoriser, parfois de façon importante, l'appartement.

On le réalise par l'intermédiaire de la pondération de ces locaux ou parties de locaux, qui consiste à affecter aux annexes et aux parties de locaux ne répondant pas à la définition de la superficie habitable un coefficient fonction de leur utilité relative conditionnant leur valeur vénale.

Le principe même de la pondération en valeur vénale implique une appréciation de l'expert sur la valorisation réelle de chaque annexe ou partie de local ne correspondant pas à la définition de superficie habitable. En conséquence, l'utilisation de toute « martingale » telle qu'un balcon se pondère à 0,3 ou un séchoir intégré à l'appartement à 0,5 est fréquemment source d'erreur.

Donnons cependant, à titre uniquement indicatif, les fourchettes les plus fréquemment adoptées, après analyse de chaque cas, pour les appartements en situation urbaine ou périurbaine :

⇒ mezzanine	:	$\begin{cases} 1 & (\text{hauteur} \geq 1,80 \text{ m}) \\ 0,3 \text{ à } 0,8 & \text{selon accessibilité} \end{cases}$
⇒ parties mansardées	:	0,2 à 0,8
⇒ balcon utile	:	0,2 (0,1 à 0,3 ; 0 pour le petit balcon étroit en ville)
⇒ loggia	:	0,3 (0,3 à 0,5)
⇒ petite terrasse	:	0,2
⇒ grande terrasse	:	0,1 (ce sont les premiers m ² d'une annexe qui sont généralement les plus appréciés)

⇒ petit jardin	: 0,1	(0 si le seul rôle d'un jardin en rez-de-chaussée est de recevoir les papiers et mégots des étages supérieurs)
⇒ grand jardin	: 0,05	
⇒ cave au sous-sol	: 0	sauf surface importante ou réelle possibilité d'utilisation

20.3 Estimation des appartements libres

20.3.1 Estimation par comparaison au mètre carré habitable ou utile pondéré

Les appartements s'estiment par comparaison avec les résultats obtenus lors de ventes récentes de locaux analogues.

L'élément de réduction le plus simple est le m² habitable.

En ville, les ventes d'appartements sont assez nombreuses, et il est souvent possible de dégager des tendances ou des prix moyens pour une catégorie d'appartement dans un quartier donné, mais attention : la notion de prix moyen n'a de sens que si les appartements sont réellement comparables (situation, type d'immeuble, taille, état, confort...).

Si les références sont peu nombreuses, on ne peut pas faire de moyenne, mais se référer à « l'analyse comparative », c'est-à-dire comparer chaque référence avec le local à estimer, comme expliqué au chapitre 11.

Alors :

$$\text{Valeur vénale} = \text{surface} \times \text{prix au m}^2 \text{ habitable constaté}$$

Si tous les appartements de référence sont vendus avec le même type d'annexe (ex. : appartement T4 récent avec un parking en sous-sol), on peut utiliser directement la méthode d'estimation par prix moyen au m² habitable. On parlera alors de prix au m² habitable, parking intégré.

S'il y a des annexes, ou des locaux à pondérer (balcons, loggias...), on utilise l'estimation par prix moyen au m² utile pondéré qui suppose bien évidemment que les points de comparaison aient été analysés selon les mêmes critères.

Le principe même de la pondération en valeur vénale rend comparables et donc utilisables des références au m² habitable d'appartements vendus sans annexes et au m² UP d'appartements vendus avec une ou des annexes.

► Remarques

- 1) Pour des appartements très classiques, par exemple de construction récente en périphérie urbaine, on peut parfois obtenir une approximation de la valeur d'un appartement à partir d'une valeur à la pièce principale (c'est-à-dire cuisine exclue) ou à la pièce (cuisine comprise).

Même s'il est délicat de considérer une telle approche comme une méthode d'estimation, elle se réfère à la notion d'utilité appréciée, non plus par la sur-

face mais en fonction de la composition de l'appartement : le nombre de pièces est en effet un élément déterminant dans le choix de l'acquéreur.

- 2) L'article 5 de la loi n° 65.567 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis indique :

Dans le silence ou la contradiction des titres, la quote-part des parties communes afférentes à chaque lot est proportionnelle à la valeur relative de chaque partie privative par rapport à l'ensemble des valeurs desdites parties, telles que ces valeurs résultent lors de l'établissement de la copropriété, de la consistance, de la superficie et de la situation des lots, sans égard à leur utilisation.

Il en résulte que le tantième de copropriété peut, théoriquement, servir d'unité de mesure pour estimer par comparaison un appartement lorsque l'on connaît le prix de vente et les tantièmes d'un ou plusieurs autres appartements de la même copropriété mais non les surfaces. On évitera cependant, par prudence, d'ériger une telle approche en méthode d'estimation, même si on peut parfois obtenir ainsi une bonne approximation de la valeur d'un appartement.

20.3.2 Estimation des annexes séparées

En ce qui concerne les annexes séparées de l'appartement telles que parking, box, chambre de service..., on peut les pondérer pour déterminer une surface utile pondérée de l'appartement avec ses annexes.

Cependant, pour éviter les risques d'erreur ou d'imprécision au niveau de la pondération, il est préférable de procéder à l'estimation directe, par référence à leur marché catégoriel, des annexes pouvant éventuellement faire l'objet d'une négociation distincte.

20.4 Estimation des appartements loués

Ce ne sont pas tant les choses qui ont une valeur que les droits portant sur ces choses : droit de disposer, droit d'user sans pouvoir disposer, droit d'habiter mais sans pouvoir y exercer certaines activités professionnelles, droit de percevoir les fruits ou loyers. Cette remarque trouve son application en particulier pour la détermination de la valeur d'un logement loué.

20.4.1 Estimation par comparaison avec d'autres appartements loués

La difficulté est de trouver des points de comparaison comparables en tout point, c'est-à-dire non seulement en ce qui concerne les caractéristiques techniques et de situation, mais également les conditions locatives (régime juridique de la location, durée du bail, niveau de loyer en particulier).

Ce sera souvent impossible, ce qui limite les possibilités d'application de la méthode.

20.4.2 Estimation à partir de la valeur libre

Il est indispensable de procéder à une étude très approfondie du marché et des conditions d'occupation pour évaluer la dépréciation (exceptionnellement l'absence de dépréciation) causée par l'occupation, que l'on formalisera par un abattement sur la « valeur libre ».

D'une façon générale, l'abattement à appliquer à la valeur libre est variable selon la catégorie du local et les conditions d'occupation.

Il est d'autant plus important :

- que le régime juridique est protecteur du locataire,
- que le loyer est faible par rapport au loyer de marché,
- que l'appartement est de catégorie modeste.

Ainsi, pour des appartements loués à la surface corrigée, avec donc un loyer faible et un droit au maintien dans les lieux pour le locataire, l'abattement est souvent compris entre 30 et 50 % pour les appartements en catégories 3A et 3B.

En baux de 8 ans, de sortie de la loi de 1948, l'abattement se réduit progressivement, au fur et à mesure que l'on se rapproche du loyer de marché, dans la mesure où l'occupant ne bénéficie pas du maintien dans les lieux compte tenu de son âge.

Cependant, même avec des loyers de marché, et même à l'approche de l'échéance du bail, les logements encore occupés subissent très généralement une décote qui peut être de l'ordre de 10 %, du seul fait de son indisponibilité temporaire.

La décote peut être très faible ou nulle pour des appartements qui, même loin de l'échéance du bail, sont très bien loués et conviennent particulièrement bien aux investisseurs, comme les studios et les chambres pour étudiants.

À noter qu'un calcul mathématique de la décote théorique est possible. Il est basé sur l'écart entre le loyer de marché et le loyer constaté, pour la durée prévisible où un écart perdurera. Mais ce calcul ne peut pas intégrer le comportement du marché qui généralement déprécie un appartement du seul fait de son indisponibilité.

20.4.3 Estimation par capitalisation du revenu

Cette méthode générale d'estimation des biens immobiliers loués est utilisable pour les appartements occupés. Il convient d'appliquer au revenu constaté un taux de capitalisation approprié, tenant compte :

- de la catégorie et des caractéristiques de l'appartement,
- des conditions de la location (loi du 1^{er} septembre 1948, loyer libre...).

Ce taux de capitalisation se détermine par comparaison avec les taux constatés à l'occasion de la vente d'appartements occupés comparables à celui à estimer. On notera que :

- ce taux se situe normalement en dessous de ceux pouvant être enregistrés pour des immeubles de rapport entiers, ce qui traduit la différence pouvant exister entre une valeur *en bloc* et une valeur *lot par lot* ;
- la capitalisation du revenu est délicate à appliquer pour des appartements loués à la surface corrigée car :
 - . les taux sont faibles : à ces niveaux de taux, une légère erreur sur le taux entraîne une forte variation de l'estimation obtenue,
 - . ces appartements s'achètent moins pour leur revenu que pour la plus-value qu'ils permettent d'obtenir lors de leur libération.



21

L'ESTIMATION DES MAISONS INDIVIDUELLES

Partie
4

Les maisons individuelles sont, comme les appartements, des locaux d'habitation. À ce titre, de nombreux facteurs de la valeur sont similaires, et les méthodes d'estimation sont partiellement les mêmes.

21.1 Les facteurs de la valeur

On se reportera aux chapitres 6 à 10, où les facteurs de la valeur des immeubles sont étudiés en détail. On ne développera ici que les facteurs revêtant une importance particulière pour les maisons.

21.1.1 Situation

L'aspiration à l'habitat dans une maison individuelle étant forte, une partie des candidats à l'achat formule, en ce qui concerne certains aspects qualitatifs de la situation, des exigences moindres que s'il s'agissait d'acheter un appartement. Ainsi, l'éloignement relatif des transports en commun et des autres équipements publics, les délais de transport pour accéder aux zones d'emplois..., ne sont pas des facteurs aussi pénalisants que pour les appartements. Mais la proximité de ces équipements publics demeure un fort facteur de valorisation, tout comme le caractère résidentiel et calme de l'environnement.

La situation reste donc, comme pour les autres types de biens immobiliers, un important facteur de la valeur.

21.1.2 Facteurs liés au terrain

21.1.2.1 Urbanisme

La constructibilité d'un terrain est un des fondements de sa valeur. L'existence d'une constructibilité résiduelle et la possibilité de détacher une partie du terrain pour y édifier des constructions sont très valorisantes.

Parfois, la valeur d'une maison se limite à celle de son terrain, après démolition. On peut rencontrer une telle éventualité tant pour une construction modeste et/ou en mauvais état en périphérie urbaine, que pour une grosse maison

bourgeoise en situation urbaine où les règles d'urbanisme permettant de construire un immeuble collectif.

En cas de doute sur la valorisation du terrain, il y aura lieu de vérifier les règles d'urbanisme qui s'appliquent.

21.1.2.2 Surface

Selon sa catégorie et sa localisation, une maison n'a pas besoin de la même surface de terrain pour être bien valorisée :

- Une maison bourgeoise nécessite un plus grand terrain qu'un pavillon ouvrier. On constate qu'une grande maison bourgeoise sur un terrain de 200 m² par exemple, peut être difficile à vendre donc dévalorisée alors que dans le même secteur un tel terrain valoriserait parfaitement un modeste pavillon. La caricature en est le château qui, après des vicissitudes, se trouve implanté sur un terrain ne débordant guère les limites du bâti, et non dans un parc ; ce pourra être très dévalorisant.
- En secteur urbain, à qualité de construction équivalente, on accepte un terrain plus exigu qu'en zone rurale : le même pavillon jumelé sur un terrain de 180 m² peut être un produit recherché en proche périphérie urbaine, et très difficilement vendable en zone rurale.

21.1.2.3 Façade, configuration, accès, aménagement

On retrouve ici des facteurs de la valeur des terrains à bâtir.

L'importance de la façade est un facteur de standing, donc de valorisation. Il en est de même des aménagements : clôtures, plantations, allées, piscine... Les vues plongeantes et le manque d'ensoleillement lié à la proximité de constructions hautes sont des facteurs d'autant plus dévalorisants que la maison est de bon standing.

En fait, l'agrément du terrain peut, en particulier pour des maisons bourgeoises, être un facteur déterminant d'une décision d'achat, donc de la valeur.

21.1.2.4 Valeur de récupération foncière

Devant un beau terrain bâti d'une maison modeste ou en mauvais état, la valeur peut se réduire à celle du terrain diminuée du coût de démolition. Il est alors fondamental de vérifier les possibilités de reconstruction, résultat des règles d'urbanisme.

À l'opposé, en zone rurale appréciée, en Sologne par exemple, l'existence d'une « ferme en péril » peut être très valorisante pour une propriété par ailleurs non bâtie, dans la mesure où elle permet de rénover et parfois presque de reconstruire une maison dans un secteur où les règles d'urbanisme interdiraient une construction neuve.

Plus généralement, le niveau du marché foncier local a une incidence directe sur celui des maisons du fait du choix possible entre acheter un terrain et construire, ou acheter une maison existante.

21.1.3 Facteurs liés aux constructions

21.1.3.1 Implantation de la maison

On ne peut pas estimer une maison et analyser les points de comparaison sans noter s'il s'agit d'une construction isolée (la plus appréciée), jumelée ou en milieu de bande (la moins appréciée). Il faut cependant noter que les implantations peu appréciées (jumelées et surtout en bande) sont plus facilement acceptées en ville qu'en zone rurale.

En outre, surtout sur les petits terrains, la façon dont une maison est implantée peut limiter les possibilités d'aménagement, donc d'agrément, du terrain.

21.1.3.2 Qualité technique et architecturale

On se reportera largement aux facteurs généraux de la valeur de l'immobilier bâti : époque de construction, qualité des matériaux de gros œuvre et de second œuvre, état, confort.

Parfois, de façon peu rationnelle, on note une certaine méfiance de la clientèle pour les constructions préfabriquées (les qualités d'isolation peuvent être excellentes). Au contraire, la construction traditionnelle (pierres, briques ou parpaings) est plus appréciée donc valorisante.

En ce qui concerne l'architecture, l'acheteur potentiel est là encore souvent traditionaliste. Il faut être très prudent dans l'appréciation de maisons à l'architecture moderniste ou pour des produits plus ou moins intermédiaires entre l'habitat individuel et l'habitat collectif.

21.1.3.3 Distribution, élévation

En général, ce sont les maisons à un seul niveau habitable qui sont les plus appréciées, avec garage attenant ou en sous-sol accessible par escalier intérieur.

Les maisons distribuées sur deux et encore plus trois niveaux habitables sont plus fatigantes à habiter, délaissées par une partie de la clientèle : cela se traduit sur la valeur, étant cependant précisé qu'un tel inconvénient est mieux accepté en zone urbaine, où les maisons sont rares et les terrains petits.

21.1.3.4 Annexes

L'absence de garage est très pénalisante pour une maison, si on ne peut pas en construire un.

D'une façon générale, et au-delà de son habitabilité, on recherche de l'espace dans une maison, tant extérieur (jardin) qu'intérieur (locaux annexes tels que cave, atelier, buanderie, séchoir, chaufferie, salle de jeux...) dont une partie éventuellement aménageable.

Le sous-sol complet avec garage est particulièrement apprécié.

21.2 Unités de mesure

21.2.1 Liste des unités de mesure utilisables

On peut utiliser, pour l'estimation par comparaison des maisons individuelles, les unités de mesure suivantes.

21.2.1.1 Mètre carré habitable

La définition en est celle précédemment donnée pour l'estimation des appartements.

21.2.1.2 Mètre carré utile pondéré (m^2 UP)

Cette unité de mesure est utilisée s'il y a des annexes ou parties de locaux ne répondant pas à la notion de surface habitable.

Ces deux premières unités sont surtout utilisées pour l'estimation des maisons neuves et récentes pour lesquelles les calculs de surface intérieure sont aisés à réaliser ou à vérifier.

21.2.1.3 Mètre carré développé hors œuvre pondéré (m^2 DHOP)

Il s'agit d'une surface :

- hors œuvre, c'est-à-dire murs compris,
- développée, c'est-à-dire que l'on va tenir compte du nombre de niveaux,
- pondérée, c'est-à-dire que chaque niveau ou partie de niveau, pour le bâtiment principal comme pour les bâtiments annexes, est pondéré en fonction de son utilité relative, conformément aux principes exposés dans le chapitre 11, la base 1 étant le niveau entièrement habitable.

On notera bien que cette notion de Surface développée hors œuvre pondérée (SDHOP), dans laquelle la pondération est fonction de l'utilité relative des niveaux, donc de leur valeur relative, est différente de celle de surface hors œuvre nette (SHON) ou brute, utilisée pour définir la constructibilité d'un terrain.

21.2.1.4 Pièce ou pièce principale

On utilise parfois comme unité de mesure la pièce principale (cuisine exclue) ou la pièce (cuisine incluse). Il faut considérer que c'est faute de mieux, et qu'on ne peut, en général, pas baser une estimation fiable sur de telles unités.

21.2.2 Relation entre surface habitable (ou utile pondérée) et surface développée hors œuvre pondérée

Comme le note la Charte de l'expertise, la notion de SDHOP est de moins en moins utilisée par les experts du secteur privé, même si elle reste très pratiquée

par les évaluateurs de l'État. L'expert s'efforcera donc de connaître la surface habitable d'une maison qu'il doit estimer, en la mesurant lui-même ou en obtenant de son mandant l'intervention d'un métreur.

Il y a cependant des maisons dont il a pu connaître le prix de vente, qui sont donc des références précieuses pour bâtir une estimation, mais dont il ne connaît pas la surface habitable alors que le calcul de leur SDHOP peut être facilement réalisable par mesure des surfaces au sol sur le plan cadastral et repérage du nombre de niveaux et de la pondération à effectuer par visite extérieure.

Il est donc du plus grand intérêt pour l'expert de pouvoir déterminer la surface habitable ou la surface utile pondérée d'une maison dont il a connaissance de la SDHOP. C'est possible car il existe bien évidemment une relation entre ces deux surfaces, liées par un coefficient r tel que :

$$r = \frac{\text{surface utile pondérée}}{\text{SDHOP}}$$

Plus les murs et cloisons sont épais, les escaliers larges, plus ce coefficient est faible.

Il peut varier entre 85 et 90 % pour un pavillon récent de plain-pied, de 75 à 85 % pour une maison ancienne avec étage (murs plus épais et cage d'escalier non comptée comme surface habitable).

Si donc l'expert a trouvé une référence de vente à 170 000 € pour une maison ancienne, à un étage, dont il calcule une SDHOP de 150 m², il peut estimer qu'elle a une surface utile pondérée voisine de 150 m² × 0,8 = 120 m².

La référence, qui était de 1 133 €/m² DHOP, devient 1 417 €/m² utile pondéré.

21.2.3 Exemples de coefficients de pondération

La pondération des surfaces en fonction de leur utilité est une question de fait, résultant de l'analyse de l'expert au cas par cas. On ne peut donc pas indiquer de martingales, à utiliser sans réflexion. Cependant, pour donner quelques repères, nous indiquons ci-après un ordre de grandeur des coefficients pouvant être utilisés pour le calcul de la SDHOP de pavillons récents, de standing moyen, en situation périurbaine :

Niveaux et combles entièrement habitables	1
Sous-sols	
Sous-sols et caves enterrés ou semi-enterrés	
. hauteur sous plafond inférieure à 1,90 m	0,1
. hauteur sous plafond supérieure à 1,90 m	0,2
. dans tous les cas avec accès garage	0,3
Sous-sols de plain-pied à hauteur > 2,50 m	
. sans entrée de la maison mais avec garage	0,6
. avec entrée de la maison et garage	0,7

Combles

Non parqueté, accessible ou non par trappe	0
Grenier parqueté, accessible seulement par trappe	0,1
Grenier accessible par escalier	0,2
Comble aménageable : partie à hauteur $\geq 1,80$ m	0,4

Garages en annexe : 0,4 à 0,5 selon qualité de la construction

Niveaux mixtes (habitation + locaux non aménagés) : la surface hors œuvre de la partie habitable est pondérée à 1, le surplus en fonction des règles précédentes.

21.3 Méthodes d'estimation

21.3.1 Estimation par comparaison, terrain intégré

Dans cette méthode, l'estimation s'établit globalement, sans tenir compte du terrain dont la valeur est implicitement intégrée dans le prix unitaire retenu. L'approche n'est en fait pas différente de celle retenue pour les appartements, dans lequel le prix retenu au m² habitable ou utile pondéré inclut une quote-part du terrain et des parties communes.

Cette façon de procéder, pour les maisons, n'est justifiée qu'autant que la maison est assortie d'un terrain correspondant à l'importance des constructions et aux points de comparaison.

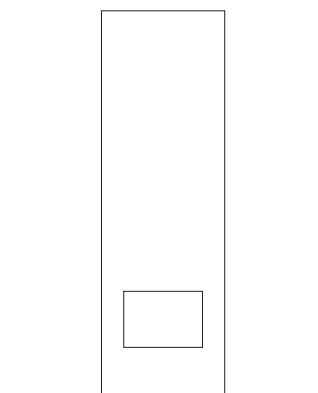
- Si le terrain est plus petit que dans les points de comparaison, c'est un facteur de moins-value ; il faut donc baisser la valeur unitaire (au m² DHOP ou UP) pour en tenir compte.
- Si le terrain est très grand et que son importance est supérieure à ce qui correspond aux points de comparaison, il faut estimer la maison avec la surface de terrain rencontrée dans les points de comparaison, et ajouter ensuite la valeur du terrain excédentaire.

Sous ces précautions, la valeur d'une maison se dégage de l'analyse du marché en suivant les principes de l'analyse comparative précédemment exposés.

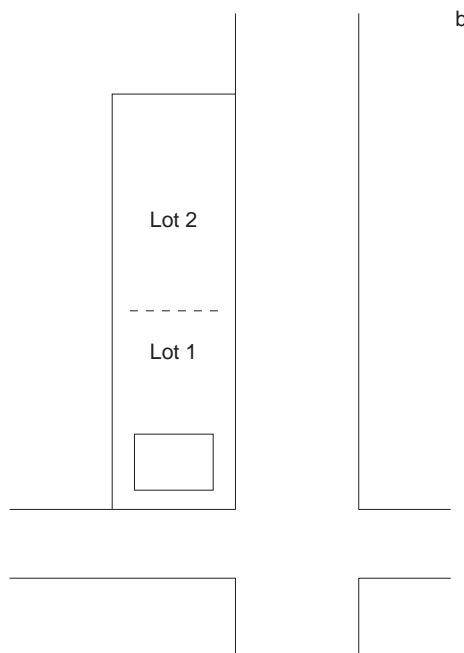
21.3.2 Estimation par comparaison, terrain non intégré

Il s'agit de l'application de la méthode comparative d'estimation par sol et constructions (chapitre 12). Il y a été traité un exemple d'estimation de maison, auquel on se reportera.

- a) Terrain de 1 000 m² tout en longueur non divisible, dans un secteur où les pavillons équivalents se vendent avec 400 à 600 m² : estimer le pavillon avec 500 m² par référence aux points de comparaison, et ajouter la valeur de 500 m² de potager ou de jardin d'agrément.



- b) Même terrain de 1 000 m² à l'angle de deux rues, dans une zone où le POS exige un minimum de 400 m². Mêmes références de vente de pavillons avec 400 m² à 600 m² de terrain. Alors, on estime le pavillon avec 500 m² de terrain (lot 1) et une parcelle de terrain à bâtir de 500 m² (lot 2).



21.3.3 Estimation des maisons louées par capitalisation du revenu

La méthode d'estimation par capitalisation du revenu est une méthode très générale d'estimation des immeubles loués, à laquelle on se reportera.

On rappellera simplement qu'on ne peut pas définir un taux de capitalisation, qui résulte de l'analyse de ventes d'immeubles loués, sans porter une appréciation sur le niveau du loyer constaté et ses perspectives d'évolution.

D'une façon générale, et toutes choses égales par ailleurs, on constate pour les maisons des taux de capitalisation légèrement inférieurs à ceux des appartements en raison du poids du foncier, qui ne s'amortit pas.

Cependant, dans de nombreuses agglomérations ou communes, les ventes de maisons louées sont peu nombreuses, de sorte qu'il est difficile de déterminer un taux de capitalisation à adopter en analysant les ventes connues de maisons louées.

On sera donc souvent conduit à estimer les maisons louées en les supposant libres, puis en raisonnant un abattement en fonction des caractéristiques de la location, ainsi que cela a été exposé pour l'estimation des appartements occupés.



Les biens n'ont pas de valeur en tant que tels. Ce sont les droits qui y sont attachés qui leur confèrent leur valeur. Ainsi, un terrain actuellement cultivé en blé n'a pas la même valeur s'il ne peut avoir qu'une utilisation agricole ou si l'on peut y réaliser un lotissement ou y implanter un immeuble collectif.

22.1 Définition d'un terrain à bâtir

22.1.1 Au sens courant

Pour le non-professionnel, le bon sens conduit à définir un terrain à bâtir comme un terrain sur lequel on pourra édifier une construction, c'est-à-dire :

- qui est techniquement apte à recevoir une construction,
- et pour lequel un certificat d'urbanisme positif pourra être obtenu, permettant l'obtention ultérieure d'un permis de construire.

22.1.2 Au sens du Code de l'expropriation

L'article L. 13-15 du Code de l'expropriation donne une définition précise et restrictive du terrain qui peut être évalué comme terrain à bâtir dans le cadre d'une procédure d'expropriation :

La qualification de terrain à bâtir, au sens du présent code, est réservée aux terrains qui, un an avant l'ouverture de l'enquête prévue à l'article L. 11-1 ou, dans le cas visé à l'article L. 11-3, un an avant la déclaration d'utilité publique, sont, quelle que soit leur utilisation, tout à la fois :

- a) *effectivement desservis par une voie d'accès, un réseau électrique, un réseau d'eau potable et, dans la mesure où les règles relatives à l'urbanisme et à la santé publique l'exigent pour construire sur ces terrains, un réseau d'assainissement, à condition que ces divers réseaux soient situés à proximité immédiate des terrains en cause et soient de dimensions adaptées à la capacité de construction de ces terrains. Lorsqu'il s'agit de terrains situés dans une zone désignée par un plan d'occupation des sols rendu public ou approuvé comme devant faire l'objet d'une opération d'aménagement d'ensemble, la dimension de ces réseaux est appréciée au regard de l'ensemble de la zone ;*

- b) situés dans un secteur désigné comme constructible par un plan d'occupation des sols rendu public ou approuvé ou par un document d'urbanisme en tenant lieu, ou bien, en l'absence d'un tel document, situés soit dans une partie actuellement urbanisée d'une commune, soit dans une partie de commune désignée conjointement comme constructible par le conseil municipal et le représentant de l'État dans le département en application de l'article L. 111-1-3 du Code de l'urbanisme.

Les terrains qui, à l'une des dates indiquées ci-dessus, ne répondent pas à ces conditions sont évalués en fonction de leur seul usage effectif, conformément au paragraphe I du présent article.

Cette définition restrictive du terrain à bâtir, destinée à éviter l'enrichissement sans cause des détenteurs de terrains périurbains, devra bien évidemment être appliquée dans toute procédure d'expropriation mais également dans tous les cas d'exercice du droit de préemption, la valeur devant être fixée comme en matière d'expropriation.

On notera que cette définition n'a qu'un caractère administratif, ne s'imposant donc pas dans les rapports entre personnes privées. Il en résulte que l'on peut envisager l'hypothèse d'un terrain ne répondant pas exactement à la définition de l'article L. 13-15 du Code de l'expropriation, par exemple parce que les réseaux d'eau ou d'électricité ne sont pas « à proximité immédiate » mais qui pourrait trouver acquéreur le considérant comme constructible car prenant à sa charge l'extension des réseaux.

Dans cette hypothèse, l'expert peut se trouver confronté à un terrain pouvant avoir deux valeurs différentes :

- une valeur de négociation amiable entre particuliers, le prix étant librement convenu,
- une valeur beaucoup plus faible en cas d'expropriation ou si le bénéficiaire du droit de préemption entend préempter, auquel cas le terrain n'aura plus la qualification de terrain à bâtir.

22.2 Facteurs de la valeur des terrains à bâtir

On se reportera aux chapitres 6 à 10 traitant des facteurs de la valeur des immeubles. On se limitera ici à quelques observations complémentaires concernant des facteurs économiques et juridiques de la valeur.

22.2.1 Particularités du marché des terrains à bâtir

La formation du prix résulte de la confrontation de l'offre et de la demande. Mais c'est la demande en produits finis, appartements, maisons, bureaux, entrepôts, locaux industriels..., qui conduit les promoteurs et/ou les utilisateurs à se positionner sur le marché des terrains à bâtir. Comme le processus de production d'un immeuble est relativement long, compte tenu du délai de

définition du projet, d'obtention du permis de construire, de construction (normalement plus de deux ans pour un immeuble collectif d'habitation), il en résulte un caractère un peu spéculatif du marché des terrains à bâtir. Plusieurs promoteurs peuvent formuler pour le même terrain des offres de prix très sensiblement divergentes correspondant à des anticipations différentes, ce qui rend délicat le travail de l'expert.

22.2.2 Le fondement juridique de la valeur : la constructibilité

Un terrain n'a pas la même valeur selon qu'il est constructible ou non, selon ce que l'on peut y construire (une ou plusieurs maisons, un immeuble collectif de 500 ou 1 000 m² HON...). Il en résulte que l'expert ne peut pas réaliser une évaluation fiable sans avoir vérifié la constructibilité du terrain. La démarche minimale est la consultation des documents d'urbanisme en vigueur ; à défaut, il existe des aléas qui doivent conduire l'expert à la plus grande prudence dans la formulation de ses conclusions.

Il sera beaucoup plus satisfaisant pour l'expert de disposer :

- d'un permis de construire, dont le délai de validité pour entreprendre les constructions est de deux ans (et il ne faudra pas les interrompre plus d'un an) : l'expert ne dispose que très exceptionnellement d'un tel document ;
- d'un certificat d'urbanisme de faisabilité de l'opération (L. 410-1 et R. 410-1 et suivants du Code de l'urbanisme) préférable au certificat de simple information.

22.3 Estimation d'un terrain à bâtir pour la construction d'une maison individuelle

22.3.1 Estimation par comparaison au lot

Dans une commune, dans un quartier, si l'on interroge un agent immobilier ou même un candidat à l'achat d'un lot de terrain pour y construire, on obtient fréquemment une réponse du genre : « ici, les lots valent à peu près 45 000 € ». Est-ce une justification de l'estimation globale, par lot ? C'est du moins une méthode applicable pour des lots de taille courante, sans inconvénient ni avantage particulier, pour lesquels le fondement essentiel de la valeur est de rendre possible la construction d'une maison banale.

Il s'agit donc d'une approche globale de la valeur, pour laquelle l'unité de mesure est le lot. La comparaison avec les mutations de référence se fera en appliquant les principes de l'analyse comparative, en analysant les avantages et inconvénients du terrain à estimer par rapport à ceux dont on connaît le prix, quelques mètres carrés en plus ou en moins étant considérés comme des facteurs de plus ou moins-value, au même titre que la qualité de la situation, la configuration...

22.3.2 Estimation par comparaison au mètre carré de surface brute

C'est l'application aux terrains à bâtir de la méthode générale d'estimation par comparaison, l'unité de mesure étant le mètre carré de surface du terrain. C'est à la fois la méthode la plus simple et la plus utilisée, se résumant à la multiplication d'une surface par une valeur unitaire, cette valeur unitaire découlant de l'analyse des points de comparaison.

Cependant, cette méthode n'est applicable qu'aux terrains courants, permettant la construction d'une seule maison individuelle, pour lesquels l'expert peut trouver des références de ventes. À défaut, par exemple pour estimer un terrain non divisible de 1 000 m² alors que la plupart des références concernent des parcelles d'environ 500 m², l'expert doit faire appel à une méthode plus fine d'estimation.

Quand il y a des différences portant sur la longueur de façade, la configuration, l'exposition, l'aménagement..., l'expert doit appliquer les grands principes de l'estimation par comparaison, le conduisant à adopter une valeur unitaire conforme aux avantages et inconvénients respectifs du terrain à estimer et des points de comparaison.

Lorsqu'un terrain est plus petit que ceux constituant des références, il vaut – toutes choses égales par ailleurs – moins cher. Sa petite surface est donc un élément de moins-value mais à appliquer plus à la valeur du lot qu'à la valeur au m².

22.3.3 Estimation par zones de valeurs décroissantes

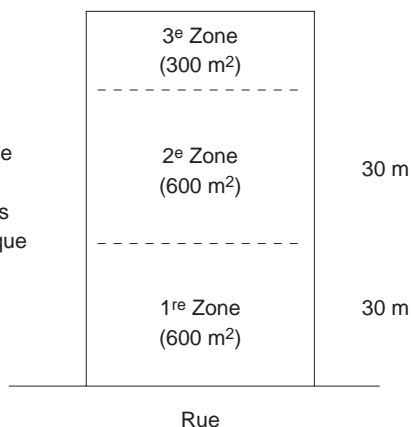
C'est une méthode qu'il convient d'utiliser pour les terrains de superficie supérieure à la normale, configurés en longueur (c'est-à-dire avec une façade relativement étroite par rapport à la profondeur) et non divisibles, ne permettant donc la construction que d'une maison.

La méthode est basée sur le principe que c'est en général la partie en façade, la plus proche de la voie de desserte, qui est la plus appréciée. Elle consiste à découper le terrain en plusieurs zones dans le sens de la profondeur, auxquelles on attribue des valeurs unitaires différentes, dégressives en s'éloignant de la voie de desserte, représentatives de leur utilité respective.

La surface de la première zone doit être déterminée de telle sorte qu'elle constitue à elle seule un terrain constructible et qu'elle représente le produit banal ou courant, compte tenu de la situation. Cela dépend donc de la longueur de façade mais, pour définir une parcelle courante de 400 à 600 m², on est souvent conduit à retenir une profondeur de 30 à 40 mètres pour cette première zone. Il n'y a normalement pas lieu d'envisager plus de trois zones, la seconde étant habituellement de même profondeur que la première sauf configuration limitant son intérêt.

Dans ces conditions, le prix au m² de la première zone est déterminé par comparaison directe avec les prix pratiqués dans le voisinage pour des terrains d'environ 600 m², permettant de construire une maison individuelle (et une seule).

Le croquis ci-contre propose le découpage en 3 zones d'une parcelle de 1 500 m², ayant une façade de 20 mètres, ne pouvant, en raison des règles d'urbanisme, être construite que d'une maison individuelle.



La deuxième zone représente un terrain excédentaire, certes utile mais non indispensable pour pouvoir construire une maison. Sa valeur au m² sera donc nettement plus faible qu'en première zone. On peut la déterminer :

- soit, classiquement, en retenant 40 à 65 % de la valeur admise en première zone,
- soit, prudemment, par référence à des valeurs de terrains non constructibles, jardins ou terrains d'agrément ; en effet, l'application d'un pourcentage à la valeur de la première zone, qui a seule tous les attributs de la constructibilité, peut aboutir à une estimation trop élevée, surtout en zone urbaine où le terrain minimal constructible est déjà très cher.

On retient les mêmes principes pour la détermination de la valeur au m² du terrain en troisième zone.

À noter que retenir un pourcentage, par exemple de 50 % pour la valeur au m² en deuxième zone, et de la moitié de la précédente pour le m² en troisième zone, est équivalent à pondérer à 1 la surface en première zone, à 0,5 la surface en deuxième zone et à 0,25 la surface en troisième zone. Mais, à la différence des immeubles bâtis, on n'estime généralement pas les terrains après leur pondération.

Le même découpage en zones, qui devient tout à fait fictif, peut être réalisé pour des terrains non plus allongés mais de configuration irrégulière. Il convient simplement de porter un jugement attentif sur la valeur des deuxième et troisième zones, si la configuration rend difficilement utilisables certaines parties du terrain, par exemple une bande étroite ou une excroissance mal accessible.

À noter que, si l'on dispose d'un nombre suffisant de points de comparaison, on peut essayer de calculer plus rigoureusement la valeur du terrain excédentaire (deuxième zone). Réalisons-le sur un exemple. Soit à estimer un terrain non divisible de 800 m² alors que les points de comparaison ont les caractéristiques suivantes :

Points de comparaison	Surface	Prix	Prix au m ²
A	300 m ²	27 000 €	90 €
B	400 m ²	32 000 €	80 €
C	500 m ²	37 500 €	75 €
D	1 000 m ²	55 000 €	55 €
Totaux	2 200 m ²	151 500 €	

On suppose que l'analyse a montré que les différences de prix résultent exclusivement des différences de surfaces, les autres caractéristiques (situation, équipement...) étant identiques et, en particulier, la constructibilité.

Cet exemple montre clairement que l'estimation par comparaison exclut de prendre comme valeur unitaire le prix moyen au m² ($151\,500\text{ €} / 2\,200\text{ m}^2 = 69\text{ €}$), qui aboutirait pour le terrain de 800 m², à une estimation de $800 \times 69 = 55\,200\text{ €}$, supérieure à la valeur d'un terrain de 1 000 m², équivalent en tous autres points que la surface. Et il ne faut pas davantage prendre la moyenne des prix moyens (75 €/m²) qui aboutirait à une estimation de 60 000 €.

Appliquant la méthode d'estimation par zones, on peut considérer que le terrain de 800 m² est constitué de :

- 500 m² en première zone, ayant toutes les caractéristiques d'un terrain à bâtir banal,
- + 300 m² en deuxième zone, donnant un supplément d'agrément.

La valeur d'un m² d'agrément est obtenue en comparant les deux dernières références.

	1 000 m ²	valent	55 000 €	
	500 m ²	valent	37 500 €	
par différence	<u>500 m²</u>	valent	<u>17 500 €</u>	soit 35 €/m ²

La valeur de la parcelle de 800 m² est ainsi de :

• 500 m ² en première zone à	37 500 €
• 300 m ² d'agrément, en deuxième zone, à 35 €/m ²	10 500 €
Total	<u>48 000 €</u>

22.4 Estimation d'un terrain à bâtir pour la construction d'un immeuble collectif d'habitation et pour l'immobilier d'entreprise

Nous n'avons guère tenu compte de leur constructibilité quantitative pour estimer les terrains destinés à recevoir une maison individuelle : il était implicitement admis que la constructibilité était suffisante pour y construire une

maison que la taille du terrain, la qualité de la situation et la demande locale pouvaient souhaiter.

Il n'en est pas de même lorsqu'un terrain a vocation à recevoir un immeuble collectif : on conçoit facilement que sa valeur dépende du nombre de logements que l'on peut y construire ou, plus précisément puisque c'est ainsi qu'est définie la réglementation d'urbanisme, de la surface hors œuvre nette (SHON) constructible, normalement définie par le COS, dans la mesure du moins où les autres règles d'urbanisme (emprise maximale au sol, prospect...) permettent effectivement d'implanter un ou plusieurs bâtiments utilisant la totalité du COS.

La valeur d'un terrain destiné à être bâti en immobilier d'entreprise (bureaux, entrepôts, locaux commerciaux..., sous réserve des autorisations administratives) dépend pareillement de sa constructibilité. Ce sont donc les mêmes méthodes d'estimation des terrains à bâtir que l'on rencontrera pour les immeubles collectifs d'habitation et pour l'immobilier d'entreprise même si nous ferons davantage référence à l'immobilier d'habitation collectif.

Ajoutons que la loi SRU a compliqué le travail de l'expert en ne rendant plus obligatoire dans les documents d'urbanisme les renseignements concernant la densité de constructibilité et en modifiant le régime des certificats d'urbanisme (suppression de l'article L. 111-5 et modification de l'article L. 410-1) du Code de l'urbanisme.

22.4.1 Estimation par comparaison au mètre carré de surface brute

La comparaison directe avec des terrains analogues, comme pour ceux destinés à la construction de maisons individuelles, est parfois utilisable. Le facteur essentiel de la valeur étant la constructibilité, il est délicat de comparer des valeurs au m² de terrain si les constructibilités ne sont pas identiques ou voisines ; or on a souvent trop peu de points de comparaison utilisables (même constructibilité et coûts de viabilité similaires) pour appliquer la méthode.

Elle peut cependant être considérée comme une méthode d'estimation fiable dans certains cas : estimations de grands terrains périurbains constructibles pour des ensembles de maisons ou des appartements sociaux, terrains pour constructions industrielles, artisanales ou d'entrepôts..., n'impliquant pas de difficultés particulières de viabilisation.

22.4.2 Estimation par la charge foncière

La forte incidence de la constructibilité conduit à privilégier l'estimation par la charge foncière.

22.2.2.1 Définition de la charge foncière

Dans le contexte de l'estimation des terrains par la charge foncière, on trouve souvent de celle-ci une définition du genre : *la charge foncière représente la*

part imputable au terrain équipé dans le bilan prévisionnel d'une opération de construction immobilière.

C'est la définition que nous retiendrons, sous réserve de quelques précisions indispensables :

- Plutôt que part ou quote-part, il est préférable d'exprimer la charge foncière en unité monétaire, comme le fait un promoteur qui recherche jusqu'à quel prix il peut acheter un terrain compte tenu des frais de toutes natures qu'il aura à engager. De même l'expert, par son raisonnement et ses calculs, aboutira peut-être à la conclusion que la charge foncière admissible pour le terrain qu'il doit estimer, constructible pour un programme de 1 200 m² habitables, est de 360 000 €.
- Dans son bilan prévisionnel, le promoteur ne se limite pas à l'évaluation de son prix de revient. Pour un programme destiné à la vente, il apprécie non seulement les postes techniques du prix de revient, mais encore les frais financiers, les frais de gestion, la marge qu'il entend prendre et le prix de vente possible. L'expert établira d'autant plus naturellement le bilan prévisionnel en intégrant le prix de vente possible du produit fini que c'est souvent le poste le plus aisé à déterminer : l'expert sait qu'un programme neuf de bon standing, en situation résidentielle dans telle ville, se vend par exemple autour de 2 400 €/m² habitable en moyenne.

- La charge foncière peut être rapportée à une unité de mesure : m² de SHON (c'est dans cette unité qu'est exprimée la constructibilité du terrain), m² habitable (logement), m² utile de bureau ou d'entrepôt...

Le fait que l'on rencontre parfois dans des actes de vente par des aménageurs des prix exprimés en euros par m² HON montre à la fois que la valeur dépend de la surface constructible et que le raisonnement à l'unité de mesure est naturel et légitime. Cependant, le promoteur ne vendant pas des m² HON mais des m² habitables ou utiles, parfois même mélangés dans le même immeuble (appartements aux étages, bureaux et commerces au rez-de-chaussée, parkings en sous-sol par exemple), il apparaît préférable d'établir le bilan prévisionnel non à l'unité de mesure mais globalement.

- Le passage de la SHON à la surface habitable ou utile se réalise à l'aide d'un coefficient que l'on peut appeler coefficient de rendement de plan tel que :

$$r = \frac{\text{surface habitable (ou utile)}}{\text{SHON}}$$

Ce coefficient est d'autant plus faible que les parties communes sont amples, ce qui correspond à des immeubles de grand standing. Dans la pratique, en immeubles collectifs d'habitation, il se situe généralement entre 0,75 et 0,88.

- Il reste encore à préciser ce que l'on intègre dans le prix de revient du terrain équipé. Nous raisonnerons à partir d'une notion de charge foncière totale, résultant de l'addition du prix d'achat du terrain, des frais d'achat, TVA, frais éventuels de libération (indemnités d'éviction) et de démolition, toutes taxes et redevances liées à la construction (participation aux équipements publics ou taxe locale d'équipement, autres taxes, redevance pour dépassement du PLD...), voirie et réseaux divers, aménagements, plantations, clôtures, fondations spéciales...

► **Remarque**

En cas de terrains industriels destinés à la récupération foncière, il y a lieu de s'interroger sur d'éventuels frais de dépollution, qui peuvent être très lourds et qui entrent bien sûr dans la charge foncière. Nous ne pouvons que renvoyer à une étude de spécialiste.

22.4.2.2 Charge foncière appréciée par comparaison directe

Un prix de vente de terrain équipé exprimé en euros par m² HON, comme nous avons indiqué précédemment que l'on pouvait en rencontrer, constitue une référence appréciable pour estimer une autre charge foncière.

Simultanément, un expert, surtout s'il travaille régulièrement pour un promoteur ou un banquier finançant des opérations de promotion, peut analyser des bilans financiers, prévisionnels et définitifs, d'opérations de promotion immobilière. Il peut ainsi disposer de références qu'il ramène à une unité de mesure (m² HON ou m² habitable ou m² utile) lui permettant d'estimer la charge foncière admissible pour une opération à réaliser sur un autre terrain, par la formule :

Charge foncière = charge foncière par unité × nombre d'unités constructibles

22.4.2.3 Charge foncière appréciée en pourcentage du prix de vente du produit fini

Dans la majorité des cas, ou pour la majorité des experts, le calcul de la charge foncière par comparaison directe sera difficile faute de références suffisantes. Il est alors intéressant de mesurer la charge foncière de tous les programmes connus en pourcentage du prix de vente du produit fini (appartement, bureau...), ce prix de vente constaté ou possible étant normalement facilement appréhendable ou vérifiable par un expert qui connaît son marché. En présence d'un nombre limité de références, cette approche comporte deux avantages :

- celui de pouvoir étendre l'aire géographique de recherche des références, ou de pouvoir utiliser dans une situation donnée un pourcentage constaté dans d'autres villes ou quartiers dans lesquels on constate les mêmes prix pour le produit fini,
- celui d'étendre la durée de validité d'une référence ; en effet, on constate que, alors que les prix de vente du produit fini évoluent dans le temps, la charge foncière exprimée en pourcentage de ce prix est beaucoup plus stable ou, du moins, évolue plus lentement.

Voilà donc deux raisons qui permettent à l'expert de définir, même avec un nombre limité de références, un bon ordre de grandeur de la charge foncière.

Si donc l'analyse aboutit à la conclusion que la charge foncière pour un immeuble collectif d'habitation en situation résidentielle dans telle ville de province est de l'ordre de 18 % du prix de vente des appartements, et que ceux-ci peuvent se vendre 2 500 €/m² habitable, l'expert en déduit que la charge foncière admissible sur un terrain ainsi situé est de :

$$2\,500\ \text{€} \times 18\ \% = 450\ \text{€/m}^2\ \text{habitable.}$$

Pour obtenir la charge foncière pour la totalité du terrain, il suffit de multiplier cette valeur par le nombre de m² habitables que l'on peut construire compte tenu des règles d'urbanisme.

22.4.2.4 Charge foncière calculée par compte à rebours

Dans cette méthode, l'expert recherche quel pourrait être le bilan financier d'une opération immobilière, en raisonnant comme le ferait un promoteur auquel le terrain serait proposé.

Du prix de vente du produit fini, il déduit l'ensemble des coûts à engager pour obtenir le montant qui pourrait être consacré, dans un premier temps, à la charge foncière telle que définie précédemment, d'où l'expression de compte à rebours.

Le bilan prévisionnel peut être établi hors TVA ou TVA incluse, cette seconde option étant plus simple pour l'expert, et courante pour les programmes d'habitation.

Pour un tel programme d'habitation, et en ne mentionnant que les grands postes que l'on explicitera ensuite, le bilan prévisionnel TTC s'établit ainsi :

Charge foncière	(1)
+ Coût de construction	(2)
+ Frais généraux	(3)
+ Marge	(4)
<hr/>	
= Prix de vente	(5)

Le travail de l'expert, recherchant la charge foncière, est donc d'évaluer les postes 2 à 5 pour effectuer les soustractions suivantes, la charge foncière apparaissant comme une valeur résiduelle :

Prix de vente	(5)
- Coût de construction	(2)
- Frais généraux	(3)
- Marge	(4)
<hr/>	
= Charge foncière	(1)

Au stade de l'évaluation d'un terrain, l'expert n'a généralement pas connaissance d'un projet précis de construction, avec plans d'architecte et devis descriptif. Il en résulte qu'il est dans l'impossibilité de chiffrer de façon précise tous les postes du bilan prévisionnel – le promoteur non plus d'ailleurs – et il n'a en général pas la formation technique lui permettant de le faire. C'est donc un chiffrage approximatif, par grands postes, qu'il convient de réaliser.

Précisons maintenant le contenu des grands postes, les informations ici données ne pouvant qu'avoir un caractère général.

(1) Charge foncière : c'est l'inconnue. La définition et son contenu ont été indiqués précédemment.

(2) Coût de construction. On y trouve :

- Le coût de construction proprement dit, que l'expert peut approcher par des normes définies par la profession, ou après dépouillement de marchés.

On note, en habitation, des différences selon le standing de la construction, la situation (les contraintes d'approvisionnement du chantier grèvent lourdement les coûts à Paris, un peu moins dans certaines grandes agglomérations), la nature des bâtiments (programme de maisons individuelles, petit immeuble collectif, immeuble à grande hauteur)...

- Les honoraires techniques correspondants (pouvant être de l'ordre de 10 à 12 % du coût de construction pour un immeuble collectif ordinaire).
- L'assurance maître d'ouvrage.
- La provision pour imprévus (qui ne devrait pas dépasser 2 % du coût des travaux).

Compte tenu des limites et imprécisions de la méthode, on peut se contenter de chiffrer, avec une prudence suffisante, les seules deux premières rubriques de ce grand poste.

(3) Frais généraux : pour un programme collectif d'habitation, on rencontre les postes suivants, avec leur chiffrage approximatif :

- Frais financiers : ils sont d'autant plus élevés que les taux d'intérêt sont hauts, l'apport en fonds propres faible et surtout la commercialisation lente. On inclut dans ce poste les frais de garantie d'achèvement et les éventuelles cautions de paiement. On a vu dans le passé récent ce poste varier fortement en fonction de l'animation (cyclique) du marché immobilier. Un taux de 3 % du prix de vente TTC traduit un programme qui devrait se vendre correctement, mais on pourra prudemment le chiffrer à un peu plus.
- Frais de gestion : le promoteur constitue souvent une SCI pour réaliser le programme, celle-ci versant des frais de gestion à la structure du promoteur ; l'analyse d'un certain nombre de programmes a souvent montré qu'ils étaient de l'ordre de 5 % HT du prix de vente TTC, soit environ 6 % du prix de vente TTC.
- Frais de commercialisation : ils sont souvent du même ordre, ou légèrement plus élevés compte tenu des frais de publicité. À noter que, pour certains programmes de loisirs ou locatifs vendus par réseau, ils peuvent être nettement supérieurs ; en immobilier d'entreprise, pour vente en bloc, ils peuvent être inférieurs.
- TVA résiduelle : c'est la différence entre la TVA incluse dans le prix de vente et la TVA payée sur le prix de revient, normalement plus faible (si la marge est positive) ; en outre, il n'y a pas de TVA sur les taxes, assurances, frais financiers.

Dans la méthode par compte à rebours, où l'on raisonne par grandes masses, on ne descend pas toujours dans le détail des 4 postes mentionnés de frais généraux. On peut considérer que, pour qu'une opération soit bonne, il est souhaitable qu'ils soient contenus à l'intérieur d'une norme de 20 à 22 % du prix de vente TTC pour un programme d'habitation collective du secteur privé. Cette norme est susceptible de varier dans le temps (niveau des taux d'intérêt et, bien sûr, difficultés de commercialisation).

- (4) Marge : c'est la rémunération du capital, et du risque. Même si la marge en fin d'opération peut être sensiblement inférieure à celle espérée lors de l'établissement du budget prévisionnel, celle-ci se situe généralement entre 7 et 10 % du prix de vente TTC en habitation, 8 % étant une bonne norme.
- (5) Prix de vente du produit fini : c'est normalement le poste le plus facile à appréhender par un expert immobilier qui connaît son marché.

► **Remarques**

- Les différents postes du bilan financier prévisionnel doivent être établis avec cohérence : si l'on prévoit sur un terrain un programme immobilier de grand standing, le coût de construction et le coefficient de rendement de plan doivent en tenir compte ; si l'on prévoit un prix de vente au plafond du marché, la commercialisation peut être ralentie, donc les frais financiers augmentés...
- Le compte à rebours peut, dans certains cas, aboutir à une valeur de terrain négative, si par exemple il doit y avoir des frais de dépollution importants à engager. Cela prouve qu'aucune opération de promotion n'est actuellement réalisable, mais cela ne signifie pas que le terrain ne vaut rien (il peut avoir une valeur pour une autre utilisation).

22.4.2.5 Passage de la charge foncière à l'estimation du terrain

On vient d'étudier trois méthodes pour apprécier la charge foncière. Mais c'est l'estimation du terrain et non la charge foncière qui est normalement demandée à un expert.

Pour obtenir la valeur du terrain seul, il faut déduire de la charge foncière le coût de tous les postes que nous avons énumérés dans la définition de la charge foncière. C'est donc en quelque sorte un nouveau compte à rebours auquel il convient de procéder, sachant qu'il n'y a que des cas particuliers. On veillera en particulier :

- à fournir l'estimation du terrain hors TVA ;
- à effectuer un chiffrage aussi précis que possible de toutes les taxes et redevances, y compris la redevance pour dépassement éventuel du plafond légal de densité ; il est parfois possible d'obtenir auprès des sources techniques de la ville des indications sur le montant normalement demandé pour cette redevance (susceptible d'être remis en cause, comme certains promoteurs le savent) ;
- le montant des indemnités d'éviction, pour un terrain encombré de constructions partiellement louées, est un des postes les plus difficiles à appréhender, les diverses réglementations mettant généralement les locataires (et surtout le dernier à partir) en position de force ;
- en l'absence de sondages, il est prudent d'émettre des réserves quant à l'impact d'éventuelles fondations spéciales.

Même si le passage de la charge foncière à la valeur du terrain est une affaire à étudier au cas par cas, les promoteurs travaillant dans des conditions connues

(même type de localisation, terrains nus et libres, fiscalité locale connue...) ont des normes pour calculer l'ordre de grandeur de la valeur d'un terrain, leur permettant au moins de savoir s'il y a intérêt à procéder à une étude plus approfondie ; mais elles font encourir trop de risques d'utilisation mal à propos pour les mentionner.



Au sens général, un immeuble de rapport est un immeuble pouvant fournir un rapport, un revenu. C'est donc un immeuble loué (ou susceptible de l'être). Dans ce cas, les immeubles de bureaux, les entrepôts, centres commerciaux loués constituent des immeubles de rapport au même titre que les immeubles d'habitation loués.

Cependant, dans ce chapitre, on exclura les immeubles exclusivement commerciaux, ainsi que ceux loués à un seul occupant (commercial ou d'habitation) qui font l'objet d'études par ailleurs.

On étudiera donc les immeubles ayant plusieurs locataires, au moins en partie à usage d'habitation, comme on en trouve de nombreux exemples en ville et particulièrement à Paris.

23.1 Facteurs de la valeur

Le nombre et la diversité des locaux qui peuvent constituer un immeuble de rapport imposent une étude particulièrement attentive des facteurs de la valeur. Au-delà de leur étude générale à laquelle on se reportera, on insistera sur quelques points décisifs.

23.1.1 Situation

C'est un facteur fondamental de la valeur de tout type d'immeuble. Dans le cas d'un immeuble de rapport, elle doit s'apprécier en fonction des locaux qui le constituent :

- une rue très commerçante, très animée, bruyante, peut représenter une excellente situation pour les locaux commerciaux au rez-de-chaussée de l'immeuble mais être médiocre ou même mauvaise pour les appartements aux étages ;
- selon qu'il est divisé en petits logements (studios et 2 pièces) ou en grands appartements locatifs, la situation dans un quartier universitaire, ou près d'un hôpital (nombreux emplois) n'a pas le même intérêt.

23.1.2 Caractéristiques techniques de l'immeuble

On trouve sur le marché des immeubles de rapport qui peuvent être dans des états très variables, depuis l'arbitrage par une compagnie d'assurance ou une société immobilière d'un immeuble régulièrement entretenu, jusqu'à la vente après succession d'un immeuble à l'entretien très négligé depuis plusieurs décennies. Il en résulte la nécessité d'un bon diagnostic de l'état technique de l'immeuble, les travaux éventuellement nécessaires pouvant avoir une forte incidence sur sa valeur.

On sera particulièrement attentif :

- à l'état du gros œuvre : murs, ravalement, couverture ;
- à l'état des parties communes, des huisseries extérieures (qualité de l'isolation phonique et technique, peintures) ;
- à l'équipement sanitaire : nécessité de créer ou non des colonnes d'alimentation et d'évacuation ;
- à l'existence ou non d'un ascenseur, aux possibilités techniques et au coût prévisible de son installation, sachant que la dépréciation des appartements pour son absence, dès le 2^e étage, est d'autant plus importante que le standing est élevé ; elle peut dans certains cas atteindre 25 % au 4^e étage et 50 % au 6^e étage ;
- à la distribution :
 - . Des immeubles de rapport anciens, constitués exclusivement de petits logements, sont parfois de vente délicate ou du moins ne se vendent qu'avec des rentabilités brutes relativement élevées.
 - . Dans certaines villes de province, les très grands appartements ne correspondent plus à la demande qui préfère des maisons.
 - . La distribution permet-elle facilement l'amélioration du confort sanitaire, s'il est nécessaire ?

L'analyse de la distribution débouche sur un calcul de la surface habitable ou utile des différents locaux.

23.1.3 Situation locative

On ne peut pas estimer un immeuble de rapport de façon fiable sans connaître avec précision les conditions d'occupation des différents locaux. Pour en faciliter l'analyse, on peut utilement les passer en revue en confectionnant un tableau locatif qui permet également de ventiler le revenu selon la réglementation applicable. Cette analyse peut se réaliser au moyen du tableau ci-contre.

L'analyse des loyers est indispensable avant toute estimation par capitalisation du revenu, qui impose de porter un jugement sur le niveau et la pérennité des loyers. Sans trop craindre le gonflement des revenus, tel que pratiqué par Saccard dans *La Curée* de Zola, pour tromper la commission d'indemnisation sous le Second Empire, lors du percement du boulevard Malesherbes, *ainsi travaillée, la maison tripla de valeur...*, on peut constater, en période de baisse du marché immobilier, des loyers trop élevés dont la pérennité n'est pas assurée.

ESTIMATION D'UN IMMEUBLE DE RAPPORT
Tableau d'analyse du revenu

N° local	Niveau	Distribution	Bail	Revenu annuel	Surface utile	Locatif €/m ²	Ventilation du revenu (€)					Observations	
							Boutiques	Bureaux	Appart. loi 1948	Appart. loyers libres	Sortie loi 1948		Locaux vacants
1	RdC	Boutique + cave	3-6-9 01.01.96	14 000	110	127	14 000						
2	--	----	--	--	--	--	--	--	--	--	--		
3	1 ^{er}	3 p. C, SB, W-C.	3 ans 01.04.98	15 000	92	163			15 000				
4	1 ^{er}	4 p. C, SB, W-C.	2C	5 825	103	57			5 825				
5	2 ^e	3 p. C, SB, W-C.	propriétaire	--	92	--					16 560	Loyer évalué	
	--	----	--	--	--	--	--	--	--	--	--		
	--	----	--	--	--	--	--	--	--	--	--		
	--	----	--	--	--	--	--	--	--	--	--		
TOTALX							€	€	€	€	€	€	€

Outre cet aspect, on portera une attention méticuleuse aux points suivants :

- les anomalies éventuelles résultant de liens entre propriétaire et locataire : loyer particulièrement modéré ou logement de fonction consenti par une société propriétaire, loyer de faveur voire non payé consenti à un membre de la famille du propriétaire... ;
- les perspectives de réajustement du loyer : dates des prochaines révisions et renouvellements, perspectives de sortie de la loi de 1948, perspectives de déplafonnement de loyers commerciaux ;
- le taux de rotation, pouvant être un problème en particulier pour certains immeubles d'habitation récents loués à loyers élevés (pertes locatives entre deux locataires, frais de remise en état et de relocation) ;
- les pertes de loyer : dans certains immeubles de rapport importants, l'expert doit intégrer dans son raisonnement un certain niveau d'impayés et de vacance ;
- le montant des charges non récupérables sur les locataires.

Alors que, pour les locations d'habitation, un état locatif ou le compte de gestion permet généralement de porter une appréciation sur les conditions de location, il est utile et prudent de se faire communiquer les baux des locations commerciales nécessaires à une analyse approfondie. Les conditions particulières peuvent en effet avoir une incidence sur le revenu net pour le propriétaire, donc sur la valeur de l'immeuble (exemples : charges récupérables, franchise ou réduction temporaire de loyer, date à partir de laquelle le locataire peut résilier un bail devenu supérieur au niveau du marché...).

L'établissement du tableau locatif permet en outre, en passant en revue chaque local, d'identifier des vacances ou réunions de locaux qui n'apparaissent pas d'évidence dans l'état locatif fourni par le gérant.

23.1.4 Les droits de préemption des locataires

À la suite de nombreuses réactions de locataires face au développement des ventes à la découpe, une loi du 13 juin 2006, dite « loi Aurillac », a créé un droit de préemption au profit des locataires en cas de vente d'un immeuble de plus de dix logements, en totalité et en une seule fois, au profit d'un acquéreur, personne physique ou morale, refusant de proroger les baux en cours pour une durée minimale de six ans.

Ce dispositif devrait peser sur le marché des immeubles de rapport en dissuadant les marchands de biens de se porter acquéreurs. Il n'empêche cependant pas un propriétaire de procéder lui-même à la vente lot par lot de son immeuble.

Mentionnons que ce nouveau droit de préemption ne se substitue pas mais s'ajoute à deux dispositifs existants de droit de préemption du locataire :

- celui lié à un congé pour vendre donné au locataire avec un préavis de six mois avant le terme du contrat, en vertu de l'article 15 de la loi du 6 juillet 1989 ; si la vente a lieu, c'est à un prix d'appartement libre de location ;

- celui ouvert par l'article 10 de la loi du 31 décembre 1975 en cas de première vente de lots de copropriété d'un entier immeuble, en cours de bail, donc en tenant compte des conditions de location.

23.1.5 Facteurs économiques : le marché des immeubles de rapport

Le fonctionnement du marché des immeubles de rapport n'est pas indépendant de celui des autres compartiments du marché immobilier : immobilier d'entreprise qui offre des placements locatifs alternatifs, marché des appartements car de nombreux immeubles de rapport sont en fait achetés par des marchands de biens pour leur revente par lots, à moins que les propriétaires ne réalisent eux-mêmes ce découpage faute de contrepartie satisfaisante à leur souhait de vente.

Dans des proportions différentes selon le comportement des marchés, on constate que :

- Les vendeurs sont, par définition, des investisseurs :
 - . soit personnes physiques : les règlements successoraux sont alors une cause fréquente de vente, ou de mise en copropriété pour partage ; dans ce dernier cas, l'immeuble sort du marché des immeubles de rapport ;
 - . soit personnes morales (compagnies d'assurances, sociétés immobilières diverses, établissements financiers parfois à la suite de crédits malheureux...).
- Les acquéreurs sont :
 - . des investisseurs personnes physiques, faisant le choix d'un tel investissement immobilier locatif ; ce sont alors généralement des personnes aisées, souhaitant diversifier leur patrimoine ;
 - . des investisseurs personnes morales ; même si, dans la décennie de crise des années 1990, ce groupe a été plus vendeur qu'acheteur, il y a toujours eu un petit courant d'acquisitions ;
 - . des marchands de biens : leur motivation est de revendre l'immeuble après mise en copropriété, réalisation de travaux plus ou moins importants et « travail juridique » de l'immeuble, c'est-à-dire évictions, et essai de remise à niveau des loyers modérés.

D'une façon générale, les vrais investisseurs, attachés fondamentalement au revenu locatif net, recherchent plutôt des immeubles en état satisfaisant et correctement situés, pour limiter les coûts de travaux et difficultés de gestion. Ils sont particulièrement attentifs aux taux de rendement (ou aux taux de capitalisation). Les marchands de biens cherchent à réaliser une plus-value aussi rapide que possible ; à peu près tous les types d'immeubles peuvent les intéresser du moment qu'il y a de l'argent à gagner ; le montant des loyers est certes important, mais leur motivation principale est la facilité de revente de l'immeuble après découpage, éventuellement après évictions et travaux valorisants.

23.2 Estimation en bloc des immeubles de rapport

Il n'y a qu'une seule démarche qui doit guider l'expert, c'est l'analyse du marché : intervenants, importance de l'offre et de la demande, prix obtenus, à analyser avec des critères financiers et métriques.

Les méthodes d'estimation n'apparaissent que comme des outils permettant de transposer à l'immeuble étudié les résultats de l'analyse du marché. Il est d'autant plus important d'utiliser plusieurs méthodes que, comme nous venons de le voir, il y a deux groupes d'acquéreurs aux motivations nettement différentes : la valeur de l'immeuble est bien évidemment le prix que pourra offrir le groupe le plus généreux, après application de ses propres critères d'analyse. C'est donc tout naturellement que les méthodes d'estimation intégreront les motivations de ces acquéreurs potentiels : revenus et surfaces pour les investisseurs, surfaces et possibilités de revente pour les marchands de biens.

Avant de passer à l'étude des méthodes d'estimation, il y a encore un préalable à lever : est-on véritablement en présence d'un immeuble de rapport ? Il existe en effet des cas où il faut s'interroger sur la possibilité d'une récupération foncière, après éviction des occupants et démolitions : c'est la classique application du compte à rebours, étudié lors de l'estimation des terrains à bâtir, qui donnera la réponse, sachant que la valeur d'un immeuble est celle correspondant à son utilisation la plus valorisante sous réserve de valider sa faisabilité.

23.2.1 Estimation par capitalisation du revenu

23.2.1.1 Approche globale

Comme exposé dans le chapitre 13, la méthode d'estimation par capitalisation du revenu permet de déterminer la valeur d'un immeuble par application de la formule

$$V = \frac{R}{t}$$

dans laquelle R est le revenu annuel, et t le taux de capitalisation adopté.

Revenons sur ces deux inconnues R et t :

► Revenu R

Les éléments à la disposition de l'expert permettent de déterminer sans risque de contestations le revenu brut, résultant de la lecture des baux et/ou de l'état locatif fourni par le gérant, alors que le revenu net est plus variable et surtout plus difficile à déterminer. Cependant, au moins pour le patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne, l'expert doit suivre les recommandations du rapport COB de février 2000 qui demande, lors de l'utilisation de cette méthode, de capitaliser le revenu net. Il faut donc s'efforcer lors de la constitution du dossier, d'obtenir du propriétaire ou du gestionnaire tous les éléments permettant d'apprécier le revenu net, durable, de l'immeuble. Au demeurant, la méthode d'estimation par actualisation des *cash-flows*, également utilisable, est basée sur les revenus nets, constatés ou évalués, et projetés dans le temps ; elle constitue une autre approche, très utile, de la valeur.

L'analyse du tableau locatif permet de corriger, le cas échéant, le revenu brut constaté puis le revenu net : ajouter la valeur locative des locaux vacants ou occupés gratuitement, prévoir des corrections d'estimation si la pérennité du revenu n'est pas assurée au-delà d'une certaine échéance...

► **Taux t**

Rappelons que le taux se détermine par comparaison avec les taux constatés lors de l'analyse d'autres ventes de biens à peu près comparables.

23.2.1.2 Application de taux de capitalisation catégoriels

Dans le marché étroit des immeubles de rapport, il est difficile de trouver des références comparables en tous points : situation, qualités techniques, mêmes répartitions et niveau des loyers commerciaux, d'habitation... Certes, compte tenu des motivations des acquéreurs potentiels (revenu, ou plus-value après revente), il ne semble pas abusif de ratisser large, c'est-à-dire d'extrapoler les recherches et analyses de prix d'un quartier à un autre, après une définition préalable de zones sociologiques ou de prix voisines (quartiers bourgeois, quartiers ouvriers, quartiers d'affaires...).

Pour contourner la difficulté liée à l'hétérogénéité des immeubles, il semble préférable d'utiliser des taux catégoriels plutôt qu'un taux global (ou moyen) de capitalisation. Ces taux catégoriels doivent, bien évidemment, résulter également de l'analyse des points de comparaison mais ils permettent de rendre beaucoup plus finement compte, par exemple, de locations à la surface corrigée relevant de taux faibles, et de locations de boutiques relevant de taux élevés.

On remarque que l'analyse des références met en évidence, lors de ventes d'immeubles de rapport, des taux légèrement plus élevés que pour l'estimation d'un local en copropriété : c'est la traduction que la valeur en bloc d'un immeuble est inférieure à la valeur au détail ou lot par lot.

Le tableau locatif précédemment établi s'avère être le préalable indispensable à l'estimation par capitalisation à taux catégoriels : le total des revenus par catégorie y apparaît, et l'appréciation détaillée que l'expert a portée sur chaque location lui permet de retenir un taux adapté, compte tenu des perspectives d'évolution des loyers et, plus généralement, des facteurs de variation des taux de capitalisation étudiés dans un chapitre précédent.

23.2.2 Estimation par actualisation des cash-flows

Cette méthode, dont l'application est actuellement demandée par de nombreux investisseurs anglo-saxons et quelques investisseurs français pour des immeubles commerciaux, l'est encore peu pour des immeubles de rapport mixtes. Elle est cependant parfaitement applicable pour eux, avec toutefois la difficulté de pouvoir appréhender de façon aussi fiable que possible non seulement les loyers bruts, mais aussi tous les postes de charges pour raisonner sur des revenus nets, à projeter dans le temps.

On se reportera au chapitre 14 pour l'étude approfondie de la méthode.

On n'utilisera cependant jamais cette méthode seule :

- parce que le rapport de la COB de février 2000 impose l'emploi de deux méthodes,
- parce que, lorsque les caractéristiques du marché des immeubles de rapport font qu'il est dominé par les marchands de biens (marché très actif des appartements), l'utilisation de la méthode des *cash-flows*, censée traduire le comportement financier des investisseurs, risque d'aboutir systématiquement à des résultats inférieurs aux prix offerts par les marchands de biens.

23.2.3 Estimation par comparaison

23.2.3.1 Comparaison au mètre carré développé hors œuvre pondéré, terrain intégré

On a déjà rencontré cette méthode pour l'estimation des maisons individuelles. C'est une méthode assez générale, applicable également à l'estimation des immeubles de rapport. La contrainte est la même que dans tous les cas d'estimation par comparaison : il faut disposer d'un nombre significatif de références comparables en termes de situation, caractéristiques techniques, catégorie, revenus, nature juridique des locations...

Même si son utilité est indéniable, il ne faut pas demander à la méthode plus qu'elle ne peut donner, c'est-à-dire un ordre de grandeur de la valeur de l'immeuble. Cela rappelle que l'expert doit utiliser toutes les méthodes applicables pour essayer d'obtenir un faisceau d'informations permettant de cerner la valeur de l'immeuble.

Quant à l'application pratique de la méthode, dont le seul point délicat est le calcul de la SDHOP pour l'immeuble à étudier et pour les points de comparaison, elle ne pose aucune difficulté, le principe de la pondération étant fonction de l'utilité relative des niveaux ou parties de niveaux. Par mesure de simplification, et faute souvent de pouvoir affiner davantage les calculs, on prend pour base 1 chaque niveau droit. Les étages mansardés sont pondérés en fonction des aménagements et utilisation : 0,5 maximum pour un 6^e étage mansardé, exclusivement en chambres de service, dans le classique immeuble de rapport haussmannien parisien, avec possibilité d'aller à 0,7 et même légèrement plus pour un étage mansardé entièrement réaménagé en logements ; le sous-sol, s'il n'est qu'à usage de compartiments de caves peu utilisables, est pondéré entre 0 et 0,2, ce qui conduit souvent à retenir 0,5 en additionnant un tel sous-sol et un étage mansardé de chambres de service.

23.2.3.2 Comparaison au mètre carré habitable ou utile pondéré

L'estimation en bloc d'un immeuble de rapport ne nécessite pas de façon obligatoire la connaissance de la surface intérieure de chaque local (surface habitable, ou surface utile). Les termes de la mission, les documents fournis, les délais imposés, les difficultés à visiter tous les locaux voire des contraintes budgétaires imposent parfois à l'expert de s'en passer. Mais l'expertise gagne en

sérieux et, probablement, en précision si la surface de chaque local peut être obtenue : tout comme la capitalisation catégorielle des loyers améliore la fiabilité par rapport à un taux de capitalisation global, l'approche à l'unité de surface intérieure de chaque catégorie de locaux est plus fiable que l'application globale d'un prix au m² DHOP.

Ajoutons qu'en cas de litige ultérieur, on peut craindre que la responsabilité d'un expert qui n'aurait pas disposé d'un tableau détaillé des surfaces puisse facilement être mise en cause.

Dans la pratique, on se réfère au tableau locatif précédemment établi. Pour chacune des catégories de locaux, pour lesquelles on a totalisé le revenu brut, on calcule également le total des surfaces habitables ou utiles pondérées. On peut ainsi procéder à une estimation par comparaison en définissant une valeur unitaire pour chaque catégorie de locaux en n'oubliant pas que les bases d'estimation d'un immeuble en bloc, telles qu'on peut les apprécier de l'analyse des points de comparaison, sont inférieures à celles que l'on constate pour les locaux en copropriété, dans les mêmes conditions d'occupation. Ainsi un abattement de 15 à 25 %, voire davantage pour les immeubles modestes, n'est pas anormal. Il correspond en fait aux délais, frais de portage, risques, marge... qui résulteraient de l'intervention d'un marchand de biens, revendant l'immeuble lot par lot après mise en copropriété, dans l'hypothèse où il n'aurait pas à réaliser de travaux.

On rapprochera utilement cette estimation par comparaison, appliquée à chaque catégorie de locaux, de l'estimation par capitalisation catégorielle, pour vérifier la cohérence des résultats.

► Exemple

Soit un immeuble de rapport comportant :

- 288 m² d'appartements loués librement pour un total de 33 200 € (115 €/m²/an)
- 211 m² d'appartements soumis au régime de la loi de 1948, en catégorie 3A, assurant un revenu de 7 300 € (35 €/m²/an).

L'estimation peut se présenter ainsi :

Locations libres :

. 33 200 € capitalisés à 7 % =	474 286 €	
. ou 288 m ² à 1 600 € =		460 800 €

Location à la surface corrigée :

. 7 300 € capitalisés à 3,5 % =	208 571 €	
. ou 211 m ² à 1 000 € =		211 000 €
	<hr/>	<hr/>
	682 857 €	671 800 €

On vérifiera, comme c'est le cas dans cet exemple simple :

- une convergence des estimations,
- une cohérence entre les taux de capitalisation d'une part, les valeurs unitaires d'autre part, compte tenu des situations locatives.

23.2.4 Estimation par compte à rebours

Cette méthode doit être utilisée, au moins à titre de vérification, pour les immeubles susceptibles d'intéresser les marchands de biens dans une optique de découpage. Elle repose sur le même principe que celui exposé pour l'estimation des terrains à bâtir par compte à rebours.

On recherche le prix de vente possible lot par lot, ce prix étant déterminé dans les conditions les plus probables d'occupation lors de la revente, c'est-à-dire soit libre (mais il faut évaluer en charges le coût des évictions), soit occupé, soit partiellement libre (c'est souvent une approche réaliste, les boutiques en rez-de-chaussée ne présentant souvent guère d'intérêt financier à être libérées, et une certaine proportion des logements non plus compte tenu des exigences de certains locataires).

Du chiffre d'affaires potentiel ainsi déterminé, il convient de déduire les différents postes de frais et charges : coût des travaux sur le gros œuvre, les parties qui deviendront communes (hall, escalier, ascenseur si l'on a la possibilité et intérêt à en installer un), travaux à l'intérieur des locaux, ceux qui sont libérés ayant généralement vocation à être remis en bon état.

Comme pour l'estimation des terrains à bâtir, il existe des frais annexes : frais de gestion, frais financiers, frais de commercialisation.

La marge, au moins au stade prévisionnel, est nettement plus élevée que pour les constructions neuves, ne fût-ce que parce que les aléas et imprévus (commerciaux, techniques) sont beaucoup plus grands que pour la construction neuve. On peut raisonner sur une norme voisine de 15 % du prix de vente prévisionnel alors qu'on était autour de 8 % en construction neuve d'habitation.

Parmi les postes de charges intervient la TVA sur marge. En effet, lors de la revente d'un bien dont l'achat a été placé sous le régime de la taxe de publicité foncière à 0,60 %, le marchand de biens doit acquitter la TVA au taux normal sur sa marge.

Pour ne pas alourdir la présentation de cette méthode, nous avons renvoyé en annexe 5 une note et un exemple de calcul de la TVA sur marge.

Pour réaliser le chiffrage correct des différents postes, on sera en particulier attentif aux points suivants :

- analyse technique : il est nécessaire de porter un diagnostic aussi précis que possible sur l'immeuble. C'est d'autant plus difficile que l'expert, comme le marchand de biens candidat à l'acquisition d'ailleurs, n'a souvent guère de temps pour étudier l'immeuble de façon approfondie. En tout état de cause, on veillera à ne pas sous-évaluer le coût des travaux nécessaires ;
- aspects administratifs : certaines exigences d'origine réglementaire peuvent déséquilibrer un programme et donc remettre en cause une estimation si elles n'ont pas été prises en compte : redevance pour dépassement de PLD en cas de construction d'une cage d'ascenseur sur cour, surcoûts dus à l'intervention de l'architecte des Bâtiments de France...

23.3 Estimation lot par lot des immeubles de rapport

Un expert immobilier chargé de l'estimation d'un immeuble de rapport peut recevoir des missions très différentes soit :

- une estimation en bloc de cet immeuble : c'est ce qui a été étudié précédemment,
- une estimation lot par lot, dans une optique de mise en copropriété : c'est ce que nous allons aborder maintenant.

Ajoutons que, dans le second cas, une personne physique ou le notaire chargé de régler une succession n'ont pas les mêmes préoccupations qu'un marchand de biens ou un prestataire de services travaillant pour un propriétaire vendeur :

- les premiers doivent attribuer à chacun des héritiers des locaux d'une valeur représentative de leurs droits dans un immeuble qui ne fera pas l'objet d'une mutation préalable,
- les seconds doivent parfois prendre une décision d'achat en bloc, cette décision étant liée à des hypothèses permettant la meilleure valorisation technique (travaux) et juridique (conditions d'occupation) de l'achat, donc à des simulations de revente lot par lot dites « ventes à la découpe ».

Il en résulte pour le moins que la mission donnée à l'expert et acceptée par lui doit être précise pour qu'il y réponde parfaitement.

23.3.1 Les préalables juridiques

Même si certaines contraintes juridiques liées au découpage d'un immeuble de rapport ne concernent qu'indirectement l'expert immobilier, leur évocation contribue à la mise en perspective d'une mission d'estimation lot par lot.

23.3.1.1 Il y a des mises en copropriété interdites

L'interdiction concerne :

► **Les immeubles dangereux**

Il s'agit :

- des immeubles frappés d'une interdiction d'habiter ou d'un arrêté de péril,
- des immeubles de grande hauteur à usage d'habitation ou mixte, lorsque le contrôle par la Commission de sécurité a donné lieu à un avis défavorable ou à des prescriptions qui n'ont pas été exécutées.

► **Les immeubles insalubres**

Il s'agit :

- des immeubles déclarés insalubres,
- des immeubles qui n'ont pas fait l'objet d'un diagnostic amiante,

- des immeubles construits avant 1948 et situés dans une zone à risque d'exposition au plomb délimitée par arrêté préfectoral, qui n'ont pas fait l'objet d'une appréciation au risque de saturnisme.

► **Les immeubles dénués de tout élément de confort**

Il s'agit en particulier des immeubles qui comportent pour le quart au moins de leur superficie des logements de la catégorie IV de la loi du 1^{er} septembre 1948, et des immeubles divisés en vue de créer des locaux à usage d'habitation d'une superficie et d'un volume inférieurs à 14 m² et 33 m³.

23.3.1.2 L'obligation d'un diagnostic technique de l'immeuble et des locaux

L'article L. 111-6-2 du CCH indique « Toute mise en copropriété d'un immeuble construit depuis plus de quinze ans est précédée d'un diagnostic technique portant sur l'état apparent du clos et du couvert et de celui de l'état des conduites et canalisations collectives ainsi que des équipements communs et de sécurité ».

Aux termes de l'article L. 111-6-2 du CCH, le diagnostic porte sur :

- la solidité du clos et du couvert,
- l'état des conduites et canalisations collectives,
- l'état des équipements communs,
- l'état des équipements de sécurité.

23.3.1.3 L'établissement d'un état descriptif de division et du règlement de copropriété

Rappelons qu'aux termes de l'article 5 de la loi du 10 juillet 1965 *Dans le silence ou la contradiction des titres, la quote-part des parties communes afférentes à chaque lot est proportionnelle à la valeur relative de chaque partie privative par rapport à l'ensemble des valeurs des dites parties, telles que ces valeurs résultent, lors de l'établissement de la copropriété, de la consistance, de la superficie et de la situation des lots, sans égard à leur utilisation.*

On en déduit pour le moins qu'un certain niveau d'estimation immobilière, faisant abstraction des conditions d'occupation, est nécessaire lors de la procédure de division, quel qu'en soit le contexte.

Ajoutons que l'article 76 de la loi SRU impose de préciser les éléments et méthodes de calcul des quotes-parts de copropriété pour les règlements publiés à compter du 31 décembre 2002.

23.3.2 Estimation lot par lot dans le cadre d'un partage successoral

Il faut avoir bien présent à l'esprit qu'une telle mission est complètement différente de l'estimation en bloc d'un immeuble de rapport. En particulier, l'expert

n'acceptera pas une mission consistant en une ventilation par lots de la valeur globale de l'immeuble déterminée en bloc, par exemple à l'occasion d'une récente déclaration de succession : les immeubles de rapport en bloc d'une part, les appartements et autres locaux qui les composent d'autre part, relèvent de marchés différents même s'ils sont liés. Le total des estimations lot par lot n'est pas égal à l'estimation en bloc.

Fondamentalement, la mise en copropriété qui justifie l'estimation lot par lot rend la mission de l'expert assimilable à l'estimation d'un certain nombre d'appartements, éventuellement de boutiques en rez-de-chaussée et d'autres types de locaux, dans leurs conditions d'occupation constatées (ou supposées, dans le cas d'appartements occupés par des indivisaires qu'on demanderait d'estimer comme s'ils étaient libres).

Une telle mission d'estimation lot par lot entraîne donc des contraintes :

- la nécessité de visiter tous les locaux (pour faire des estimations précises) alors que, dans une estimation en bloc, la visite d'un certain nombre de locaux peut être suffisante pour avoir une bonne appréciation de l'immeuble. En effet, certains appartements identiques en surface peuvent être dans des états d'entretien ou de confort très différents, et avoir donc des valeurs différentes. Un co-héritier contestera l'inclusion dans sa part, pour la même estimation, d'un appartement en nettement moins bon état qu'un autre.
- Une analyse de l'état locatif d'autant plus attentive que les conditions particulières de chaque bail, ou les dates d'échéance, peuvent être différentes. Elles ont une incidence directe sur la valeur.
- La nécessité de connaître la surface précise de chaque local : ceci n'est pas une réelle difficulté car une demande d'estimation lot par lot ne se justifie que pour la mise en copropriété de l'immeuble. Celle-ci nécessite l'établissement d'un état descriptif de division qui implique le passage d'un autre professionnel pour établir les plans et calculer les surfaces ; l'expert demandera à ne déposer son rapport qu'après avoir obtenu ces documents.

Dans le rapport d'expertise :

Sauf mission différente, on fait abstraction des frais de mise en copropriété qui seront supposés payés par les co-partageants avant attribution, et on le mentionne dans le rapport.

La partie descriptive n'est pas fondamentalement différente de celle d'un rapport d'expertise concernant un immeuble de rapport en bloc sauf mention des différences d'état et de confort des locaux. Dans la pratique, on peut faire apparaître les particularités de chaque lot soit :

- dans le corps du rapport si elles sont limitées (par exemple : immeuble d'habitation récent dont tous les appartements ont le même confort même s'ils peuvent différer quant à l'état des peintures),
- soit en remplissant une fiche par local, à annexer en fin de rapport général, solution à préférer en cas d'hétérogénéité des locaux et s'il y a des différences liées aux vues, au bruit et, plus généralement, à des défauts ou agréments particuliers.

L'état locatif nécessite une analyse ligne par ligne, en raison de l'incidence des conditions d'occupation de chaque local sur sa valeur.

Compte tenu des fréquentes implications fiscales entourant une mission d'estimation lot par lot, l'analyse du marché doit être réalisée avec soin. L'estimation doit s'appuyer sur des références de ventes d'appartements, locaux commerciaux, professionnels, de bureaux... Il est toujours préférable de les mentionner dans le rapport qui comportera une analyse des marchés concernés mais, si ce n'est pas le cas, ils doivent impérativement être conservés au dossier pour permettre de répondre aux fréquentes demandes d'explications ou de justifications des clients, surtout s'il y a présence de mineurs ou majeurs protégés parmi les co-partageants.

Cette analyse du marché et des références concerne donc les appartements libres et occupés, voire les boutiques et autres types de biens. Ce n'est pas à une étude du marché des immeubles de rapport qu'il faut procéder.

L'estimation se ramène à celle de lots de copropriété (appartements, boutiques, bureaux, parkings...), estimés selon les méthodes adaptées à chaque type de bien.

À la fin du rapport d'expertise, il est pratique de récapituler dans un tableau l'estimation de chaque lot, avec mention des bases d'estimation retenues (voir modèle en fin de chapitre) à moins qu'il n'ait été préféré de remplir une fiche par lot, celle-ci mentionnant alors les méthodes et bases d'estimation.

Les locaux loués sont en principe estimés par deux méthodes : par capitalisation du revenu constaté et par comparaison. Toute différence significative entre les résultats fournis par les deux méthodes traduit, comme toujours, que l'une au moins des deux méthodes a été mal utilisée ou n'est guère adaptée. Dans le premier cas, il faut retravailler l'estimation ; dans le second cas, l'une des méthodes paraissant mal adaptée, il faut l'exclure.

Pour les appartements libres ou à estimer comme s'ils étaient libres, on exclut l'estimation par capitalisation d'un loyer estimé car il serait peu rationnel de se mettre dans l'hypothèse d'un revenu, donc d'une location qui, dans la quasi totalité des cas, entraîne une dépréciation de la valeur. On se limite donc en général à l'utilisation de la seule méthode d'estimation par comparaison.

Le total des estimations lot par lot est bien évidemment différent de l'estimation à laquelle aurait abouti l'expert s'il avait eu pour mission d'estimer en bloc l'immeuble.

23.3.3 Estimation lot par lot dans une opération de valorisation immobilière par un professionnel

23.3.3.1 Étude technique

L'expert doit porter sur l'immeuble un diagnostic technique. Il sait en effet que les caractéristiques techniques et l'état des parties qui deviendront communes et

privatives sont des facteurs importants de la valeur qu'il ne peut pas négliger, tant lorsqu'il travaille pour un professionnel de l'immobilier que dans le cas précédent d'estimations lot par lot pour partage.

Cependant, dans le cas présent d'intervention d'un découpeur professionnel, il disposera souvent de davantage d'informations que s'il est chargé de préparer un partage d'un immeuble appartenant déjà à son mandant ou à une indivision successorale qui souhaite généralement n'effectuer pas ou très peu de travaux.

En effet, le diagnostic technique obligatoire que nous avons mentionné dans la première partie n'est, selon les termes de l'article L. 111-6 du CCH, guère poussé, et les obligations de travaux sont apparemment peu contraignantes puisqu'il est fait référence à l'état apparent. En fait, le marchand de biens a un besoin de diagnostic technique qui va bien au-delà de ses obligations légales. Son étude technique a en effet plusieurs buts :

► **Conforter sa décision d'achat de l'immeuble à découper et arrêter son offre**

La méthode d'estimation en bloc d'un immeuble de rapport privilégiée par les marchands de biens consiste en un « compte à rebours ». Cette approche impose de déterminer le prix de vente possible des différents lots après découpage, d'y soustraire tous les coûts à engager pour ce découpage et la marge qu'il veut dégager pour obtenir, par différence, le prix d'achat possible.

Il est donc nécessaire, dès ce stade, de chiffrer au moins les grands postes de charges, donc d'avoir effectué un diagnostic technique qui seul permet de déterminer l'importance et le coût des travaux à envisager.

► **Rechercher la meilleure valorisation possible de l'immeuble**

Devant un immeuble ancien, plusieurs choix stratégiques s'offrent généralement, dont l'éventail peut aller de la revente des lots à prix élevés après travaux importants ou à prix modérés après travaux minima.

Peuvent s'y ajouter des choix quant à la politique de libération avec paiement d'indemnités d'éviction ou sans indemnité en attendant la fin des baux, et même de changements d'affectation.

Les coûts de travaux dans ces différentes options ne sont pas les mêmes. Leur évaluation nécessite des études techniques plus ou moins approfondies.

C'est en effet l'occasion de réaliser avant la division d'un immeuble et les contraintes de majorité définies par la loi des travaux valorisants comme l'installation d'un ascenseur, le regroupement de chambres de service, la création d'alimentations ou d'évacuations de fluides.

23.3.3.2 Élaboration d'une grille des prix de vente

Les boutiques, plateaux de bureaux et autres locaux divers font l'objet d'une étude spécifique devant aboutir à l'estimation de chacun d'entre eux, compte tenu de ses caractéristiques techniques et de ses conditions d'occupation.

L'élaboration de la grille des prix de vente des appartements comporte plusieurs phases :

► **Détermination du prix de vente moyen des appartements libres**

Nous n'avons pas mentionné cette phase dans le cas d'une division pour partage successoral, indiquant plutôt qu'une telle mission est assimilable à l'estimation d'un certain nombre d'appartements et autres locaux, avec les méthodes adaptées à chaque type de bien.

C'est une approche artisanale incritiquable mais, dans les cas où la mise en copropriété est précédée d'un achat en bloc de l'immeuble, et pour des immeubles importants, il est presque obligatoire de passer par une recherche du prix de vente moyen possible des appartements libres, ne fût-ce que pour s'arrêter à ce stade si la faisabilité d'une opération n'est pas économiquement confirmée.

Même si l'expert sait qu'il ne peut pas estimer par prix moyen un appartement moyen qui n'existe pas, une approche statistique, par moyennes, peut donner un bon ordre de grandeur de ce que sera le total des estimations lot par lot des appartements supposés libres. C'est donc un outil de travail à ne pas négliger.

► **Application de coefficients de pondération en fonction de la situation particulière des appartements**

On est ici dans la même problématique que les experts en copropriété chargés de répartir les tantièmes de façon proportionnelle à la valeur relative de chaque partie privative.

À la surface privative du lot, on applique un coefficient de situation qui dépend fondamentalement de l'étage ; il prend en compte la vue, l'éclaircissement, l'orientation, l'exposition, la tranquillité. Ainsi, on peut avoir à travailler sur un immeuble de rapport ancien doté d'un ascenseur où, à partir d'un coefficient 1 en étage moyen, l'expert appliquera une décote par exemple de 3 % pour chaque étage en moins et une majoration de 3 % pour chaque étage de plus.

Une vue nettement plus dégagée à partir du 4^e étage par exemple peut conduire à un saut de 10 % (taux à étudier dans chaque cas) avant de reprendre la progression régulière.

Précisons que la surface à utiliser par l'expert est non une « surface Carrez » mais une surface utile pondérée, tenant compte de la valeur relative des parties du local à hauteur sous plafond inférieure à 1,80 m et des annexes intégrées (balcon, loggia, séchoir...).

► **Prise en compte des caractéristiques techniques de chaque local**

Dans une approche rationnelle de la valeur relative de chaque lot, on tiendra compte, d'abord sous forme de coefficients, de :

- la qualité de la construction : on peut être en présence par exemple d'un bâtiment en pierre de taille sur rue et d'un autre en briques apparentes sur cour, qui bien évidemment n'ont pas la même valeur,
- la distribution des appartements avec, par exemple, de longs couloirs,

- l'état, les aménagements et le confort de chaque lot qui ont une incidence directe sur sa valeur,

La présence d'annexes intégrées (balcons, terrasses, séchoirs, etc.) a, en principe, été prise en compte dans la pondération des surfaces.

Cette phase impose de visiter intérieurement, dans toute la mesure du possible, chacun des locaux.

En outre, il faut apprécier distinctement, en utilisant les méthodes d'estimation propres à chaque type de local, les lots qui ne sont pas des appartements tels que boutiques, bureaux, garages, caves...

► **Prise en compte des conditions d'occupation**

La répartition des tantièmes de copropriété doit en faire abstraction. Il n'en est pas de même d'une estimation en valeur vénale.

On constate en particulier que les marchands de biens sont très attentifs au nombre d'appartements libres, à la durée restant à courir des baux, permettant de donner plus ou moins rapidement des congés pour vente. À ce titre, les immeubles appartenant à des personnes physiques, dont les appartements sont loués par baux de trois ans, sont favorisés par rapport aux immeubles des personnes morales engagés dans des baux de six ans.

Sauf mission d'estimation des appartements en valeur libre, leur location apparaît dans la quasi-totalité des cas (sauf peut-être logements à destination locative forte tels que chambres pour étudiants, logements pour personnes âgées,...) comme un facteur de moins value, un marchand de biens étant d'ailleurs souvent disposé à offrir au locataire une remise.

Sa démarche est alors double :

1/ Appliquer, le cas échéant, un abattement en fonction de la durée restant à courir du bail.

Compte tenu des possibilités de congé pour vente, le professionnel utilise un modèle prévoyant un abattement d'autant plus élevé sur la valeur libre que le terme de la libération possible est éloigné.

Ainsi, il peut n'envisager aucun abattement si l'échéance du bail est entre 6 et 18 mois après l'achat, donc la libération possible dans ce délai. Il peut prévoir un abattement de 2 % pour chaque année supplémentaire de durée du bail au-delà de 18 mois, pourcentage à ajuster en fonction des anticipations qu'on a du marché : un marché porteur peut encourager un portage un peu plus long et donc peu de réduction pour occupation (le taux de 2 % cité s'y rattache) ; des anticipations pessimistes devraient encourager des abattements plus importants pour accélérer la commercialisation.

2/ Appliquer, le cas échéant, un abattement en fonction des caractéristiques financières du bail.

Si le loyer « libre » est inférieur au loyer de marché, il y a lieu de pratiquer un abattement qui, dans les conditions économiques et financières actuelles, peut aller jusqu'à 8 % dans le cas d'un bail de 6 ans.

Une occupation selon le régime de la loi de 1948 entraîne une décote beaucoup plus élevée, théoriquement d'autant plus forte que les logements sont modestes. À ce stade de l'analyse, il est concevable d'appliquer un abattement forfaitaire de près de 30 %.

Le marchand de biens quant à lui établit utilement, surtout pour les logements, un double tableau des estimations « locaux libres » et « occupés » afin de raisonner les indemnités d'éviction qu'il peut éventuellement proposer.

► Vérification de la cohérence des résultats

L'expert doit bien évidemment tenir compte de toutes les caractéristiques des baux, d'habitation et commerciaux.

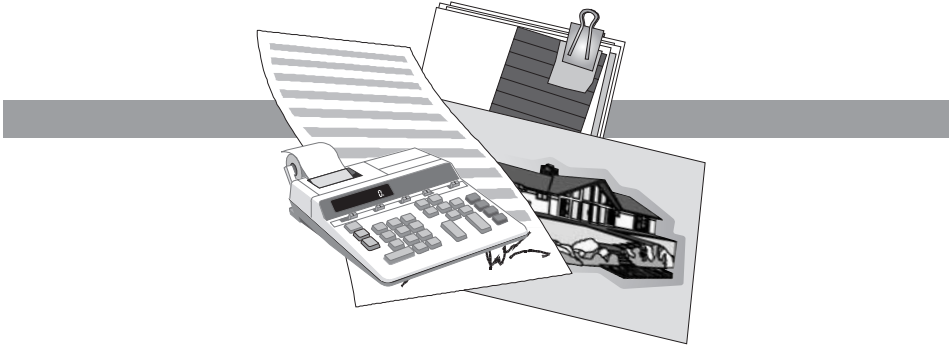
L'utilisation de coefficients, aussi élaborés soient-ils, n'ayant jamais été une méthode reconnue pour l'estimation des appartements, l'expert doit, au moins pour des questions de responsabilité, procéder à quelques vérifications :

- utilisation des méthodes d'estimation par comparaison et/ou par capitalisation du revenu, au moins sur quelques appartements différents (étage, vue, état, localisation par bâtiment, etc.),
- vérification de la cohérence des valeurs entre appartements libres et occupés, entre appartements occupés selon des régimes juridiques différents ou à des montants de loyers différents, sauf s'il a été demandé à l'expert de se placer dans l'hypothèse de valeurs libres.

Précisons en conclusion que, dans tous les cas, l'estimation lot par lot d'un immeuble de rapport est délicate. C'est l'estimation de chaque lot que l'expert doit assumer alors que, dans une estimation en bloc, des appréciations différentes sur plusieurs groupes de locaux peuvent se compenser. Ceci implique un travail plus important qui justifie que les honoraires en tiennent compte.

ESTIMATION LOT PAR LOT D'UN IMMEUBLE DE RAPPORT BASES D'ESTIMATION dans les conditions d'occupation constatées et RÉCAPITULATION

Numéro de lot	Occupant	Niveau	Distribution	Bail (date d'effet, durée, nature)	Revenu annuel	Surface utile	Locatif €/m ²	Estimation par capitalisation		Estimation par comparaison		Estimations adoptées
								Taux Estimation		Base Estimation		
TOTALUX					€	/	/	/	/	/	/	€



Partie 5
ESTIMATIONS
EN MATIÈRE
COMMERCIALE





L'origine de la réglementation remonte à la loi du 30 juin 1926 destinée à protéger le fonds de commerce de l'exploitant en lui accordant le droit alternatif au renouvellement de son bail ou à une indemnité d'éviction. Ce cadre juridique a été refondu dans le décret du 30 septembre 1953, lui-même objet d'un certain nombre d'aménagements dont les plus notables ont été promulgués par le décret du 3 juillet 1972 et la loi du 5 janvier 1988. Cette réglementation a été partiellement abrogée et reprise dans les parties législatives et réglementaires du Code du commerce (art. L. 145.1 à L. 145.60).

Enfin, mentionnons le rapport d'un groupe de travail présidé par Maître Pelletier concernant la modernisation des baux commerciaux, présenté le 5 mai 2004, qui n'a jusqu'alors reçu aucune suite législative.

24.1 Le cadre juridique : **le Code du commerce (Livre 1^{er} – Chapitre V)**

24.1.1 Le statut des baux commerciaux ne s'applique que dans des conditions strictes

L'élément prépondérant est l'existence d'un bail d'une durée minimale de neuf années portant sur des immeubles abritant un fonds de commerce ou un établissement artisanal. Par extension, la réglementation s'applique également aux terrains nus surbâties de constructions à usage commercial ou artisanal sous réserve qu'elles aient été autorisées par le bailleur.

Le statut s'applique également aux établissements d'enseignement et aux entités publiques à caractère industriel ou commercial.

À noter l'adjonction en 1988 des artistes au bénéfice du décret, qui a été justifiée, à une période de forte pression de la demande, par le souci de maintenir à Paris des ateliers d'artistes.

24.1.2 Les relations bailleur-preneur

Elles relèvent pour partie des relations usuelles entre propriétaire et locataire telles que le Code civil le prévoit :

Pour le propriétaire : délivrer et maintenir en bon état la chose louée.

Pour le locataire : respecter ses obligations en matière de paiement des loyers et des charges, jouissance en bon père de famille.

De nombreuses clauses peuvent être introduites dans le bail, dont le non-respect ou les modifications vont entraîner soit la résiliation, soit le déplaçonnement.

24.1.3 La fixation du loyer d'origine et le droit d'entrée

Lors de la conclusion du bail initial, les parties ont une entière liberté de négociation en restant naturellement dans le cadre réglementaire.

Chacun néanmoins possède un point de vue différent qui explique dans une large mesure les difficultés pouvant surgir ultérieurement.

Le propriétaire étaye ses prétentions à partir d'un raisonnement immobilier de prix de revient au mètre carré en cherchant à rentabiliser son investissement. Le locataire s'engage dans une opération à partir d'un compte d'exploitation dans lequel le loyer constitue une part de charges que l'activité envisagée doit assumer ; sa prise de décision résulte donc plus de la rentabilité présumée de l'activité exercée dans les lieux que de considérations purement immobilières. La conclusion du bail cependant instaure un équilibre économique entre les deux parties dont la pérennité, en raison même de son fondement, n'est pas assurée.

Lors de l'entrée dans les lieux, le propriétaire peut exiger un droit d'entrée parfois dénommé « pas de porte ». Cette somme qui constitue une modalité de fixation du prix initial d'un bail (au sens de l'article 23-3 4^e alinéa) possède une qualification variable selon l'intention des parties :

- qualification de supplément de loyer qui est versé en une seule fois en complément de loyers périodiques jugés modérés ; dans ce cas, pour un bail d'une durée de 9 ans, le neuvième du montant pourra être incorporé au loyer périodique pour reconstituer le montant du loyer d'origine pouvant servir au calcul du prix du bail renouvelé ;
- qualification d'indemnité forfaitaire acquise définitivement au propriétaire en contrepartie de l'abandon de la « propriété commerciale » au preneur, qui se traduit pour ce dernier par la possibilité de céder son bail, de bénéficier du droit au renouvellement ou de percevoir l'indemnité d'éviction.

Outre un traitement fiscal différent de ces qualifications, l'interprétation du pas de porte entraîne des conséquences juridiques lors du renouvellement du bail :

- dans le premier cas, le montant du bail renouvelé est plafonné selon les modalités de calcul précitées ; dans le second cas, en invoquant la modification notable mentionnée à l'article 23-3 (obligations respectives des parties), il y a déplaçonnement et fixation du loyer à la valeur locative ;
- dans le cas intermédiaire de qualification mixte, la partie afférente au supplément de loyer peut être retenue dans le calcul du montant du loyer plafonné.

24.1.4 L'évolution du loyer au cours du bail

24.1.4.1 La révision triennale : articles L. 145-38 (ex. art. 27)

Le montant du loyer dans les baux usuels fait l'objet d'une révision triennale, la variation selon l'article L. 145-38 étant limitée à celle de l'indice trimestriel du coût de la construction. La jurisprudence considérait en vertu de l'article L. 145-33 (ex. art. 23), qui dispose en préambule que *le montant des loyers des baux à renouveler ou à réviser doit correspondre à la valeur locative*, que le loyer renouvelé était fixé dans la double limite d'un plafond constitué par le loyer revalorisé selon les variations de l'indice et d'un plancher représenté par le loyer contractuel initial.

Autrement dit, en fonction de la valeur relative de la valeur locative et du loyer indexé, le loyer révisé s'établit au montant du loyer indexé si celui-ci reste en-deçà de la valeur locative ; en revanche, il demeure fixé au loyer contractuel initial si celui-ci est supérieur à la valeur locative. Dans le cas intermédiaire où la valeur locative est située entre ces deux bornes, le loyer révisé doit être ajusté à la valeur locative.

La loi Murcef du 11 décembre 2001 dans son article 26 a clos une polémique jurisprudentielle née à la suite du fameux arrêt Privilège (24/01/1996) et confirmé la règle du 3^e alinéa de l'article L. 145-38 en vertu de laquelle le loyer ne peut être révisé (à la hausse ou à la baisse) que s'il est prouvé qu'une modification matérielle des facteurs locaux de commercialité a entraîné par elle-même une variation de plus de 10 % de la valeur locative. Est donc clairement affirmé et maintenant appliqué par la Cour de Cassation que le retour à la valeur locative en renouvellement du montant du loyer n'est admis que dans la règle dérogatoire de ce troisième alinéa.

24.1.4.2 La clause d'échelle mobile et l'article L. 145-39 (ex. art. 28)

Par convention, le montant du loyer peut être indexé sur les variations d'un indice qui est limité en pratique à l'indice national du coût de la construction, la périodicité usuelle étant l'année.

Cette clause devenue commune permet ainsi une actualisation plus fréquente du loyer de manière automatique sans le formalisme de l'article L. 145-38.

Elle permet en outre aux parties de demander, conformément à l'article L. 145-39, la fixation du loyer à la valeur locative lorsque, du fait de l'indexation, le loyer a varié de plus de 25 %. Cette disposition, qui peut conduire selon les évolutions économiques à de fortes baisses ou hausses, doit naturellement être prise en compte dans l'appréciation de la valeur.

24.1.4.3 Le loyer articulé

Il s'agit de conventions spécifiques entre les parties constituant un mode de détermination du loyer et non une clause d'échelle mobile. La fixation du loyer est articulée en un loyer de base le plus souvent indexé sur les variations de l'indice INSEE du coût de la construction et un complément lié au chiffre d'affaires du

locataire, d'où la qualification de clause recettes souvent appliquée à ces baux. L'évolution du loyer au cours du bail n'est régie que par la convention des parties et donc est exonérée des dispositions des articles L. 145-38 et 39.

24.1.5 Le renouvellement

À l'échéance du bail, celui-ci à défaut de congé ou de demande de locataire se poursuit par tacite reconduction.

La conclusion d'un nouveau bail proposé par le propriétaire dans le cadre d'un congé avec offre de renouvellement (art. L. 145-9) ou demandé par le locataire selon les modalités de l'article L. 145-10 nécessite un accord complet sur l'ensemble des clauses :

- sur la chose, soit la consistance des locaux,
- sur la durée, soit neuf années au moins,
- sur les conditions accessoires généralement reprises,
- sur le montant du loyer : la fixation de celui-ci est déterminée par l'article L. 145.33 examiné ci-après.

24.2 La fixation du montant du loyer renouvelé

24.2.1 Le principe du plafonnement

La protection du fonds de commerce a conduit (sauf cas particuliers évoqués plus avant) à limiter le taux de variation du montant du loyer renouvelé à la variation de l'indice INSEE du coût de la construction intervenue depuis la fixation initiale du loyer. Ce loyer demeure ainsi dans la double limite soit du montant plafonné, soit de la valeur locative si elle est inférieure au plafond.

24.2.2 Le déplafonnement

La possibilité de déplafonner le montant du loyer est offerte dans deux cas ayant trait à la durée du bail (art. L. 145-34) :

- lorsque le bail à renouveler possède une durée contractuelle supérieure à 9 ans, cas qui, nous le verrons, est usuellement pratiqué dans les centres commerciaux,
- lorsque le bail à renouveler d'une durée de 9 ans est tacitement reconduit pour une durée excédant 12 ans.

Selon la nature des locaux, les modalités de déplafonnement varient.

24.2.2.1 Cas des boutiques (article L. 145-34)

Le déplafonnement des boutiques n'est obtenu qu'en cas de modification notable des éléments déterminant la valeur locative que nous examinerons ci-

après (paragraphe 22.2.3). Il faut souligner que l'appréciation du caractère notable des modifications relève du juge du fond au vu des moyens développés par les parties.

24.2.2.2 Cas des autres locaux

- Les terrains constituent un cas particulier qu'il convient d'examiner avec attention selon les clauses du bail.
Le terrain nu sans construction édifiée par le preneur est exclu du statut en vertu de l'article 23.7 du décret.
Pour la fixation de la valeur locative, le terrain sur lequel le preneur a édifié des constructions qui ont fait accession au bailleur relève des dispositions générales des articles 23-1 à 23-6 du décret de 1953.
La fixation du prix du bail selon l'article 23-7 ne concerne que les terrains pour lesquels l'accession n'intervient qu'au départ du locataire. Dans ce cas, le prix du bail est déterminé selon les éléments particuliers le concernant outre sa situation et sa consistance, la nature et les modalités de l'exploitation autorisée.
- Les locaux dit monovalents (article 23-8) : il s'agit de locaux affectés à un usage spécifique et pour lesquels un changement d'affectation entraînerait des travaux importants au coût élevé.
Le prix du bail en renouvellement est alors fixé selon les usages dans la branche d'activité considérée.
Relèvent de cette procédure les hôtels, les établissements accueillant certain public : personnes âgées, étudiants, clinique, enseignement spécialisé (laboratoires, amphithéâtre), cinéma, théâtres. La valeur locative, comme nous le verrons, est essentiellement assise sur les modalités d'exploitation et représente une fraction de la recette.
- Les bureaux (article 23-9) : la valeur locative de ces locaux est déterminée par référence aux prix pratiqués pour des locaux équivalents. La jurisprudence a confirmé l'application de l'article 23-9 à de nombreuses activités de nature intellectuelle ou administrative telles que agence de voyages et de tourisme, administrateur d'immeubles, transaction d'immeubles, cabinet d'assurances et d'affaires, banques (la réception de clientèle n'étant pas considérée comme incompatible avec la qualification de bureau) ; l'activité de dépôt ou de livraison de marchandises constitue un élément déterminant dans la qualification retenue.

24.2.2.3 Le cas particulier des loyers articulés

Au renouvellement se pose le problème de la fixation du montant du loyer de base. Un arrêt de la Cour de Cassation (3^e chambre – 10 mars 1993 – théâtre Saint-Georges) a considéré en l'espèce que la fixation du loyer renouvelé échappe au décret (et donc à l'appréciation du magistrat) ; elle n'est régie que par la convention des parties. En conséquence, la partie fixe constituant le loyer minimum ne peut évoluer qu'en fonction des variations de l'indice INSEE du coût de la construction indépendamment de la valeur locative. Cette jurisprudence n'est pas suivie par l'intégralité des juridictions, considérant que le cas particulier de loyer articulé rentre dans les « règles statutaires » du renouvellement (CA Paris 16^e chambre 31.10.1995).

Afin d'éviter des situations de blocage en fin de bail, les parties devraient, dès la conclusion du bail, prévoir les modalités de fixation du loyer en renouvellement. Il est en général convenu que le loyer de base soit alors fixé à la valeur locative, la partie variable restant inchangée.

24.2.3 La détermination de la valeur locative

L'article L. 145-33 (ex. art. 23 alinéa 1) du décret impose que le montant des loyers des baux à renouveler ou à réviser corresponde à la valeur locative (bien entendu avec les réserves que nous avons évoquées concernant le plafonnement et l'article L. 145-38) et il fournit les paramètres permettant de déterminer cette valeur.

24.2.3.1 Les caractéristiques du local considéré

Elles incluent :

- la consistance du local : surface, volume, linéaire de façade, importance relative de chaque local,
- la situation relative du local dans l'immeuble et son accès,
- l'état d'entretien,
- la conformité aux normes réglementaires de sécurité et d'hygiène,
- les équipements,
- les locaux accessoires y compris l'habitation, dont la valeur locative est déterminée par comparaison avec des locaux d'habitation analogues.

Le déplafonnement n'est admis du chef des modifications notables qu'en cas de modification d'assiette des locaux loués.

24.2.3.2 La destination des lieux

Ce critère est fondamental sur le plan économique car dans une large mesure, il détermine la rentabilité pour le preneur : chiffre d'affaires, marge et donc résultat.

Compte tenu des évolutions toujours en cours de la distribution, une segmentation s'est opérée entre le commerce indépendant d'une part, la franchise et les chaînes d'autre part, qui se différencient par le marketing, le concept et le produit, conduisant à un large éventail des résultats et donc des possibilités de supporter un loyer.

24.2.3.3 Les obligations respectives des parties

Ce critère concerne les clauses contractuelles pouvant figurer dans le bail. On mentionnera les facteurs de minoration liés aux obligations des parties :

- restrictions à la jouissance,

- charges exorbitantes : remboursement de l'impôt foncier, obligation d'entretien allant jusqu'à l'ensemble des grosses réparations visées par l'article 606 du Code civil.

Les améliorations selon l'alinéa 2 de l'article 23-3 ne sont retenues comme motif de déplafonnement que si le bailleur les a financées directement ou indirectement (par une baisse du loyer). En revanche, l'accession différée (à l'issue en conséquence du 2^e renouvellement) est admise dans tous les cas où les travaux effectués constituent une modification des locaux (assimilée à une amélioration) sans cependant toucher à l'assiette de ceux-ci. En d'autres termes, les travaux, sous réserve que l'assiette ne soit pas modifiée, sont dans la plupart des cas assimilés par la jurisprudence à des travaux d'amélioration avec donc une accession différée.

Pour mémoire, nous renvoyons au paragraphe 22.1.3 en ce qui concerne les modalités de fixation antérieure du prix du loyer en liaison avec le paiement d'un droit d'entrée.

24.2.3.4 Les facteurs locaux de commercialité

Ce critère est lié au site où s'exerce l'activité et prend en compte l'attractivité, l'achalandage et la desserte. Il convient particulièrement de considérer, dans le cas du déplafonnement, l'intérêt de ces facteurs pour l'activité autorisée.

Les motifs de déplafonnement fréquemment invoqués de ce chef sont variés et concernent :

- l'édification de nouvelles constructions habitation ou bureaux qui permettent un accroissement de la clientèle, ou une amélioration du pouvoir d'achat de celle-ci ;
- l'implantation d'un édifice attractif le plus souvent public comme par exemple l'aménagement du musée d'Orsay, l'opéra Bastille ;
- des modifications urbanistiques : « piétonnier », plans de circulation ;
- la création d'équipements collectifs en matière de desserte (stations métro, RER) ou de stationnement (parkings) ;
- l'évolution en nombre et nature des activités exercées qui reflètent l'attractivité du secteur et l'effet de mode ; il convient de souligner que les éléments objectifs soulevés doivent avoir une incidence directe sur l'activité exercée. De ce point de vue, une hausse significative de la valeur des fonds de commerce dans le voisinage peut constituer un argument convaincant.

24.2.3.5 Les éléments de comparaison

Il s'agit de rechercher des références de loyers pour des locaux situés « dans le voisinage » et équivalents eu égard à l'ensemble des éléments mentionnés aux articles 23-1 à 23-4. On doit donc s'assurer de la pertinence de la comparaison géographique mais aussi de l'ensemble des paramètres de la valeur locative c'est-à-dire la consistance des locaux, la destination des lieux, les clauses du bail et enfin la commercialité.

Le mode opératoire est précisé par l'article L. 145-35 qui instaure une commission départementale de conciliation saisie préalablement par le juge en

vertu de l'article 30 (tribunal de grande instance). Ce dernier peut être alors amené à commettre un expert dont la mission peut concerner, sans être exhaustive, tous les éléments de l'article L. 145-33.

24.2.4 La fixation de la valeur locative par expertise

24.2.4.1 La pondération

Afin de pouvoir utilement comparer les différents locaux, il faut retenir une unité de surface de référence qui est usuellement, en région parisienne, le m² boutique. Cette unité est représentée par la partie la plus utile à l'exploitation, celle qui est en façade sur la voie et donc la plus visible de la clientèle.

Le comité d'application de la Charte de l'Expertise a élaboré un grille de pondération permettant de concilier les usages anciens des experts judiciaires et les pratiques des commercialisateurs plus proches des grandes enseignes, aboutissant aux approches suivantes :

- **BOUTIQUE TRADITIONNELLE DE CENTRE VILLE** : Surface de vente jusqu'à 100 m².

. Façade sur rue inférieure à 6 mètres

Rez-de-chaussée :

– 1 ^{re} Zone sur cinq mètres de profondeur majoration éventuelle à l'angle de deux voies 10 à 20 %	Coefficient	1
– 2 ^e Zone de cinq à dix mètres	Coefficient	0,7 – 0,8
– 3 ^e Zone au-delà de dix mètres	Coefficient	0,4 à 0,6

Sous-sol :

– Sous-sol aménagé relié directement	Coefficient	0,25 à 0,4
– Caves selon accessibilité	Coefficient	0,1 – 0,2

1^{er} étage :

– Dépendances commerciales : selon utilisation et configuration	Coefficient	0,2 à 0,4
– Logement : surface réelle au prix du marché		

. Façade sur rue supérieure à 6 mètres

– 1 ^{re} Zone sur dix mètres avec majoration de 10 à 20 % du secteur d'angle	Coefficient	1
– 2 ^e Zone au-delà de dix mètres	Coefficient	0,5 à 0,6
– Autres surfaces : calcul identique (sous-sol, étage).		

- **MOYENNES SURFACES** : Surface de vente de 100 à 300 m²

. Façade supérieure à 10 mètres

Rez-de-chaussée :

– 1 ^{re} Zone sur dix mètres de profondeur avec majoration de 10 à 20 % du secteur d'angle de deux voies.	Coefficient	1
--	-------------	---

– 2 ^e Zone de dix mètres à vingt mètres	Coefficient	0,3 – 0,4
– Autres surfaces	Coefficient	0,2 – 0,3
Sous-sol :		
– Sous-sol aménagé relié directement	Coefficient	0,25 à 0,4
– Caves selon accessibilité	Coefficient	0,1 à 0,2
Étages :		
– Dépendances commerciales : selon utilisation et configuration	Coefficient	0,2 à 0,4
– Logement à la surface réelle au prix du marché		
. Façade inférieure à 10 mètres : Pondération identique aux boutiques de surface inférieure à 100 m ²		
• GRANDES SURFACES : Surface de vente au-delà de 300 m ²		
Rez-de-chaussée :		
– Surface de vente	Coefficient	1
– Autres locaux, réserves, labos, etc.	Coefficient	0,3
Sous-sol :		
– Surface de vente selon configuration	Coefficient	0,4 à 0,6
– Réserves	Coefficient	0,1 à 0,25
Étages :		
– Surface de vente selon configuration	Coefficient	0,3 à 0,6
– Réserves	Coefficient	0,15 à 0,3
– Bureaux : au prix du marché		
Locaux techniques et assimilés	Coefficient	0

Locaux de plus de 1 500 m² de surface de vente : il n'est pas pris en compte la surface des locaux annexes, sauf aménagements spécifiques.

Les surfaces de vente d'étage et de sous-sol peuvent être pondérées de 0,3 à 0,6.

24.2.4.2 L'analyse du marché

Conformément à l'article 23-5 du décret, l'expert doit rechercher les prix pratiqués en première zone dans le voisinage pour des locaux équivalents au regard des critères de la valeur locative.

Cette étude qui s'apparente à la méthode expérimentale doit pouvoir fournir de manière idéale les renseignements suivants :

- l'adresse du local,
- sa consistance traduite en termes de m² boutique,
- les caractéristiques essentielles des lieux : entretien, équipement,
- la destination,
- les clauses du bail (hors celles concernant le loyer),
- le loyer pratiqué : date de fixation, modalité de fixation, modalités d'indexation et de révision.

Un examen critique doit être pratiqué avant d'adopter le prix de première zone pour le local étudié. Préalablement aux correctifs spécifiques au local, il est nécessaire de ramener l'ensemble des termes de comparaison à la date de valeur considérée, c'est-à-dire à parités. L'actualisation à parités des loyers résulte non pas des variations d'un quelconque indice, même celui du coût de la construction, mais de l'évolution spécifique du marché catégoriel.

L'ajustement du prix définitif s'opère :

- soit par des abattements justifiés par :
 - . des considérations dépréciatives de l'assiette du local : configuration, entretien, accès ;
 - . des charges ou obligations exorbitantes ;
 - . des circonstances particulières défavorables à la branche exercée ;
- soit par des majorations étayées par :
 - . des éléments avantageux de l'assiette du local : linéaire de façade, angle de rues ;
 - . des facultés libérales offertes au preneur : bail tous commerces, cession, sous-location.

Le rapport Pelletier sus-évoqué a préconisé, dans un souci de transparence, que l'expert annexe à son rapport la copie des documents justifiant les références qu'il mentionne, de même qu'il recommande la création d'observatoires locaux des loyers commerciaux.

24.2.4.3 Les difficultés de la méthode comparative du fait de la diversité des régimes locatifs

Le dispositif législatif des baux commerciaux a conduit au fil des ans à une grande variété de situations locatives :

- des baux anciens, objet de plafonnements successifs à des montants de loyer faibles,
- des baux récents conclus sans droit d'entrée à des loyers de marché,
- une variété de baux intermédiaires représentés par des renouvellements judiciaires ou amiables.

Une certaine cohérence peut être retrouvée par la prise en compte du droit au bail apparu en raison de l'insuffisance du loyer. Il convient dans ce cas d'incorporer au loyer périodique une fraction du droit au bail que l'on décapitalise (*cf.* chapitre 28).

Le coefficient de décapitalisation, aussi appelé coefficient de situation, résulte de l'observation du marché et doit être retenu à un niveau tel que le droit au bail ainsi décapitalisé représente le prix de marché des locations nouvelles sans droit d'entrée.

Le coefficient varie dans le temps et dans l'espace en fonction de l'évolution du marché. Il est le plus élevé pour les meilleurs emplacements (coefficient 7 voire plus) et peut être très faible pour les situations sans commercialité, le niveau relatif évoluant selon le marché : il s'accroît en période euphorique et diminue en période récessive.



Les immeubles grevés d'une occupation commerciale subissent un quasi-démembrement entre les droits du bailleur et ceux du preneur bénéficiaire d'une législation protectrice. La valeur des murs commerciaux dépend donc étroitement des conditions locatives dont l'analyse est un indispensable préalable à l'estimation. Celle-ci s'avère souvent délicate en raison des nombreux paramètres pouvant intervenir sur l'évolution des revenus, en particulier l'abondante jurisprudence sur le déplaçonnement.

25.1 Estimation des boutiques

25.1.1 Les facteurs de la valeur

Nous considérons ici des surfaces commerciales de petites à moyennes tailles situées dans les centre-villes traditionnels.

Les éléments de valorisation à prendre en compte restent ceux classiquement rencontrés pour les biens immeubles, situation et consistance, mais aussi et surtout les conditions locatives.

25.1.1.1 La commercialité

En matière de boutiques, ce paramètre prépondérant est lié à l'emplacement. Il s'agit d'examiner plus précisément la situation particulière sous l'angle de la fréquentation, de la visibilité et de l'accessibilité. La commercialité d'une voie peut être très variable et connaître des ruptures brutales qui ne peuvent être décelées qu'après un examen attentif des flux de chalands constatés à des périodes différentes. Les facteurs permanents et la tendance doivent également être notés, en mettant en évidence le cas échéant des éléments de fragilité qui peuvent remettre en cause la pérennité de la qualité de l'emplacement (modification de la voirie, fermeture de commerces attractifs, effets de mode par exemple).

25.1.1.2 La consistance

Les caractéristiques intrinsèques des locaux sont également à prendre en compte et de ce point de vue, on retiendra la superficie réelle et pondérée, le volume, le linéaire de façade, les agencements et équipements, l'état d'entretien tant de

l'entier immeuble que des locaux, ainsi que leur disposition relative et leur adaptation à l'exploitation, la présence et la qualité des locaux accessoires.

25.1.1.3 La situation locative

L'examen du bail constitue un point de passage obligé. On étudie successivement :

- la destination des lieux, à rapprocher de l'activité réellement exercée,
- les clauses spécifiques du bail,
- le montant du loyer : fixation à l'origine, indexation et révision.

Ce montant sera à rapprocher de la valeur locative actuelle du marché déterminée selon la méthode comparative.

De la même manière pour un local vide, la détermination d'une valeur locative en l'état ou le cas échéant après travaux (qui seront alors à déduire de l'estimation) sera à effectuer.

25.1.2 Méthode d'estimation

25.1.2.1 Boutiques libres

Cette circonstance est réalisée soit à l'occasion d'une première mise sur le marché dans des opérations de promotion, soit en cas de libération des murs.

Celle-ci peut résulter de la cessation d'activité de l'exploitant propriétaire des murs (confusion bailleur-preneur), soit du départ du locataire dont les droits sont déchus (éviction, mise en jeu de la clause résolutoire du bail).

Deux approches doivent être considérées en fonction du profil de l'acquéreur :

- *l'approche utilisateur*, qui privilégie la méthode par comparaison au m² pondéré boutique ;
- *l'approche investisseur*, qui privilégie la capitalisation de la valeur locative potentielle.

Dans la démarche effective, les deux méthodes sont simultanément mises en œuvre.

Dans son approche, l'utilisateur intègre en effet plus ou moins implicitement la valeur locative des locaux et donc l'économie de loyer qu'il escompte en cas d'acquisition outre l'avantage d'être « dans ses murs » et donc de pouvoir librement les aménager et les distribuer.

L'investisseur, quant à lui, effectue le plus souvent un recouplement métrique au m² pondéré boutique (voire au m² réel).

La méthode par comparaison métrique retient comme unité de référence le m² pondéré boutique tel que calculé dans le chapitre précédent.

La difficulté de la méthode tient à la rareté des éléments comparatifs directs : boutiques vendues libres soit dans le cadre d'une opération nouvelle de

promotion (généralement brute de béton), soit dans le cadre d'une cession par un propriétaire défaillant, ou après éviction du locataire. La comparaison pertinente doit bien entendu s'appliquer à des locaux de commercialité équivalente ce que n'apporte pas systématiquement la notion de voisinage en raison de la grande variabilité de la commercialité.

Une méthode par recouplement indirect consiste comme nous le verrons dans le chapitre 25 à passer par la valeur du droit au bail dont le marché sur un site déterminé peut être plus facilement appréhendé ; la valeur libre est alors représentée par la somme de la valeur du droit au bail et des murs loués.

L'investisseur privilégie le loyer potentiel pouvant être obtenu des locaux dans le cadre d'une fixation à l'américaine sans droit d'entrée.

Le loyer potentiel est donc la valeur locative qu'il convient de rechercher par comparaison :

- soit directe,
- soit par reconstitution en décapitalisant le droit au bail.

Le taux de capitalisation tiendra compte des paramètres suivants :

- l'incidence des frais de mutation : droits d'enregistrements
- le contexte financier plus spécialement le niveau des taux longs
- la sécurité du placement, essentiellement lié à son emplacement.

S'agissant d'un loyer potentiel, une certaine prudence doit présider tant à la détermination de son montant qu'au choix du taux de capitalisation ; cette prudence est d'autant plus indispensable que l'emplacement est secondaire et donc présente un risque d'allongement de délai de mise en location assorti d'une incertitude sur sa pérennité.

A contrario, sur les meilleurs sites où la surenchère s'exerce, il ne faut pas hésiter à retenir les paramètres maximaux.

25.1.2.2 Boutiques louées

L'estimation à privilégier est celle par le revenu net si possible, par application d'un taux de rendement. Celui-ci résulte de l'observation du marché qui fait apparaître, à un instant donné, les rentabilités acceptées par les investisseurs en fonction du risque, dépendant des paramètres suivants :

- la qualité de l'emplacement sous l'angle de la commercialité qui conduit à classer les sites,
- les clauses du bail,
- le niveau locatif, modalités de révision, date du renouvellement et possibilités de déplafonnement,
- la destination,
- les facilités d'exploitation,
- les charges exorbitantes,
- la surface financière du preneur (qualité de la signature).

Le taux de rendement s'applique normalement au loyer net (rapport COB).

Les taux les plus bas, de l'ordre de 6 à 7 % actuellement, sont constatés sur les meilleurs emplacements garants de la pérennité locative avec des preneurs de surface financière indiscutable.

Les taux fréquents pour les emplacements courants se situent autour de 9 et 10 % et peuvent atteindre 15 % pour les emplacements secondaires où la sécurité locative est fragile.

Si le loyer est susceptible d'une forte revalorisation, il convient d'en tenir compte en minorant le taux de rendement.

Dans le cas où le loyer est supérieur à la valeur locative, situation conjoncturelle à la pérennité aléatoire (chantage au départ par le locataire), il est préférable de capitaliser la valeur locative, en corrigeant l'estimation obtenue par l'adjonction du flux actualisé de surloyer pendant la période prévisible de sa durée.

25.1.3 Le marché des boutiques

Il s'agit pour la plus grande part d'un marché d'investisseurs : particuliers pour des opérations de montant limité, SCPI spécialisées et sociétés foncières pour des opérations d'envergure.

Néanmoins, les utilisateurs commerçants se portent parfois acquéreurs, option leur permettant une plus grande liberté dans l'exploitation. Dans ce cas, la convenance intervient et se traduit fréquemment par des prix plus élevés que ceux acceptés par un investisseur, faisant ressortir des taux de capitalisation très faibles (pouvant être inférieurs à 5 %).

Le marché a connu une évolution accélérée en liaison avec la transformation de la distribution et des habitudes des consommateurs :

- Équipement commercial en développement important en raison des créations de centres commerciaux souvent en périphérie des agglomérations et dont les parts de marché ont fortement augmenté pour en représenter environ les 2/3.
- Prépondérance de l'exploitation par chaînes et franchises qui, en centre urbain, se sont substitués aux indépendants avec une concurrence parfois vaine pour une implantation dans les meilleurs emplacements.

Il en résulte un marché contrasté et très segmenté, sans solution de continuité, qui comporte à la fois des sites particulièrement convoités objet de surenchères par les grandes enseignes et des sites secondaires en déshérence frappés de vacances intermittentes.

25.2 Estimation des centres commerciaux

25.2.1 La spécificité des centres commerciaux

Les centres commerciaux ont constitué le vecteur de développement de la croissance de la consommation en privilégiant l'accueil des grandes enseignes ;

l'implantation des premiers centres s'est effectuée, pour de simples considérations d'espace et dans la mesure où la clientèle pourrait s'y rendre (motorisation des consommateurs) en périphérie des grands centres urbains puis a reconquis les centre-villes dans le cadre de restructurations.

Ces centres sont classés, en fonction de leur taille, en quatre catégories qui relèvent chacune d'une réglementation spécifique en matière de sécurité, d'équipement et d'accessibilité.

Les projets de réalisation sont soumis à la commission départementale d'urbanisme commercial au-delà de 3 000 m² de surface de plancher hors oeuvre ou de 1 500 m² de surface de vente, ramenée respectivement à 2 000 et 1 000 m² pour les communes de moins de 40 000 habitants. Rappelons également que la loi du 4 juillet 1996 soumet à autorisation de la CDEC la création ou la réouverture d'un local d'une surface de vente de plus de 300 m² ainsi que l'extension au-delà de ce seuil, le regroupement de locaux contigus excédant 1 000 m² (ramenés à 300 m² pour l'alimentaire) et le changement d'activité au-delà de 2 000 m² (ramenés à 300 m² pour l'alimentaire).

Ces contraintes font ainsi bénéficier les centres existants d'une prime de rareté, en raison de la lourde procédure d'autorisation de nouveaux projets impliquant des études d'impact concomitantes.

La zone de chalandise, c'est-à-dire le territoire où s'exerce l'attractivité du centre au regard des clients potentiels, détermine la catégorie du centre :

- centres régionaux, au-delà de 30 000 m² GLA,
- centres intercommunaux, de 5 000 à 30 000 m² GLA,
- galeries marchandes, inférieures à 5 000 m² GLA.

Cette zone de chalandise, que l'étude d'impact détermine, dépend de nombreux paramètres :

- l'emplacement,
- l'accessibilité (distance/temps), qui intègre la desserte aussi bien en transports collectifs qu'individuels, mais aussi les modes de vie et habitudes des populations,
- la concurrence existante et potentielle, qui conduit à modifier les périmètres d'attraction.

La conception du centre est fixée dès l'origine avec l'élaboration d'un plan de boutiques et de circulations (voitures et piétons) ainsi que le mode de gestion qui intègre des actions commerciales communes (souvent sous forme de GIE).

Les baux comme nous l'avons vu sont articulés avec un loyer de base et un loyer variable indexé sur le chiffre d'affaires ; la durée est de 12 ans, ce qui évite le plafonnement. La destination est précisée sans possibilité de modifications sauf accord du propriétaire (clause de non-concurrence).

25.2.2 L'analyse de la rentabilité

25.2.2.1 Les valeurs locatives

Elles sont fixées à l'origine pour des locaux bruts dont la superficie est exprimée en m^2 GLA (*gross leasing area*) qui représente la surface comprise entre les murs mitoyens sans déduction pour trémies, poteaux et gaines et excluant les hauteurs inférieures à 2,05 m réduites à 1,80 m en fond de local sous gaine.

La détermination de la valeur locative résulte de la prise en compte de plusieurs paramètres :

- *la situation* du local dans le centre commercial.
- *la taille et la configuration* de la boutique ou du magasin : les grandes enseignes qui occupent des surfaces importantes bénéficient de loyers de faveur en contrepartie de leur installation. Généralement le montant unitaire est inversement proportionnel à la taille.
- *la nature de l'activité* qui détermine un chiffre d'affaires potentiel par m^2 et en fonction de la marge un ratio loyer/CA. À titre indicatif, le ratio moyen des centres fonctionnant convenablement se situe globalement entre 7 et 9 %.

25.2.2.2 Les charges

Le niveau de charges récupérables constitue un indicateur de gestion et permet d'apprécier l'ensemble des dépenses consenties par le locataire. Des charges anormalement élevées retentissent ainsi nécessairement sur le niveau du loyer concernant le propriétaire. Les éléments non récupérables sont représentés par les postes suivants :

- frais de gestion et de gérance : 5 à 10 % des loyers bruts selon les prestations,
- charges diverses relatives à la gestion,
- impayés, taux normatif entre 1 et 5 %,
- contentieux le cas échéant : 0,5 à 2 % des revenus bruts,
- taux de vacance lié à la commercialisation du centre,
- honoraires de recommercialisation dont une partie n'est pas récupérable,
- charges forfaitisées (pour certains locataires, le bailleur a consenti un plafonnement des charges et donc une partie n'est pas refacturée),
- provisions pour travaux soit en fonction du programme de travaux (sur 5 ans), soit forfaitisée (0,5 à 3 % du revenu).

25.2.3 Facteurs de la valeur

25.2.3.1 Le site

La localisation d'un centre commercial est le facteur prépondérant de son exploitation en liaison avec son accessibilité.

En effet, ces deux paramètres déterminent sa zone de chalandise, c'est-à-dire le secteur géographique qu'il draine. Il en résulte un potentiel de chiffres d'affaires fonction du pouvoir d'achat de la clientèle concernée.

Pour les *centres de périphérie*, la desserte par véhicules particuliers est privilégiée avec pour corollaire une capacité d'accueil par parkings suffisante aisément accessibles et sécurisés.

En *centre-ville*, cet aspect est complété par la qualité de la desserte par transport en commun.

Selon sa zone d'attractivité, on distingue :

- les centres régionaux en Île-de-France et en Province, qui possèdent une large aire d'attraction,
- les centres de proximité qui n'exercent leur influence que dans le voisinage immédiat.

25.2.3.2 Le fonctionnement

Les centres commerciaux sont gérés par des professionnels émanant généralement des groupes investisseurs. Cette gestion s'effectue en relation avec l'association des commerçants du centre. Cette association a pour vocation de promouvoir le centre par des actions marketing appropriées, en faisant des campagnes de publicité, les périodes de solde et toutes manifestations exceptionnelles (date anniversaire par exemple).

Les indicateurs de gestion utilisés par les professionnels sont de deux ordres :

- Performance économique
- Rendement de CA au m² par nature d'activités

Par exemple :	alimentaire	1 500 €/m ²
	restauration	3 000 €/m ²
	équipement de la maison	5 000 €/m ²
	cadeaux	8 000 €/m ²
	hygiène-beauté	15 000 €/m ²

- Répartition des commerces selon leur ratio loyer/CA

Par exemple :	alimentaire	4 %
	restauration	7 %
	équipement de la maison	11 %
	cadeaux	15 %
	hygiène-beauté	13 %

Ces ratios sont comparés à des centres similaires et leur évolution est suivie trimestriellement.

La gestion locative, l'évolution du montant des loyers, des charges, la vacance, le *turn-over*, le prix (éventuel) des cessions constituent des indicateurs précieux. Il en est de même de la performance de recouvrement et du nombre de contentieux.

25.2.3.3 La consistance

Ce terme recouvre plusieurs aspects :

- la réalisation proprement dite du centre :
 - . conception, plan de circulation des véhicules et des piétons
 - . présentation architecturale
 - . nature et mise en œuvre des matériaux
 - . équipement

On sera attentif, outre aux éléments conceptuels qui dans une large mesure conditionnent le succès du centre, aux prestations et aux équipements. Ces postes, parfois négligés, procèdent de la qualité de l'accueil, argument de vente important dans un marché de plus en plus concurrentiel. Cela explique le poste souvent lourd de travaux d'entretien ou de provisions pour restructuration, la remise à niveau et l'amélioration des centres constituant des impératifs coûteux.

- La qualité des enseignes et le type de *merchandising*.

La cible de clientèle dépend de la localisation et d'études de comportements socioculturels qui vont conduire à modeler la structure du centre selon l'image que l'on veut créer.

La présence de locomotives est indispensable ; ce peut être une grande surface à dominante alimentaire, cas le plus fréquent des centres périphériques, mais aussi en centre-ville des unités spécialisées (500 à 1 000 m²) à forte notoriété qui accompagnent également en périphérie les hypermarchés ou grands magasins.

La proportion d'indépendants est importante avec dominante de franchise, source de dynamisme et de renouvellement.

25.2.4 Méthode d'estimation

Le marché des centres commerciaux s'adresse aux investisseurs institutionnels français et étrangers. C'est un produit qui a été très recherché ces dernières années en raison de sa sécurité en *cash-flows* récurrents provenant d'une branche d'activité en constante progression et bénéficiant d'une certaine protection liée au contrôle des nouvelles créations.

L'approche de la valeur est fondée sur la rentabilité, l'approche métrique ne constituant qu'un recoupement de fiabilité relative.

25.2.4.1 Les ratios de solvabilité

Pour chaque location sont à analyser :

- le loyer actuel au m² : loyer minimal garanti (LMG) et loyer variable,
- le chiffre d'affaires par m²,
- le ratio loyer/CA.

Les revenus sont à analyser par catégorie :

- Boutiques baux de 12 ans et plus
- Boutiques baux de 9 ans
- Boutiques baux précaires
- Moyenne surface baux de 12 ans et plus
- Moyenne surface baux de 9 ans
- Réserves
- Loyers variables
- Loyers à paliers
- Locaux vacants

Les éléments non récupérables :

- impayés taux courants 1 à 5 % ;
- taux de vacance taux courants 1 à 5 % ;
- frais de gestion et de gérance 5 à 7 % des revenus bruts ;
- charges forfaitaires : dans certains baux, les charges sont plafonnées à un montant forfaitaire ;
- honoraires de recommercialisation très variables ; dans un centre recherché, les cessions s'effectuent sans l'intervention du gérant ;
- contentieux 0,50 à 2 % des revenus ;
- provisions pour travaux à traiter en fonction des précisions :
 - . soit à déduire ou à amortir sur courte période s'il s'agit de travaux à réaliser à court-moyen terme (moins de 5 ans),
 - . soit pour provisionnement forfaitaire constant 0,5 à 3 %, 1 % souvent admis.

25.2.4.2 L'estimation proprement dite

► Par capitalisation

Le taux de capitalisation doit être raisonné en fonction de la localisation et de la taille du centre.

Taux le plus bas pour les centres régionaux de Paris et région parisienne.

Taux le plus élevé pour les centres de proximité en province.

L'ordre de grandeur sur le revenu net se situe dans une fourchette usuelle de 7 à 11 %.

Le taux de base qui est un taux net appliqué aux revenus nets s'applique aux baux déplaçonnés (de 12 ou 21 ans) et au loyer minimum garanti (LMG).

Pour les baux de 9 ans plafonnés, un taux supérieur est à retenir, la majoration est à raisonner selon les cas d'espèce, 1 % constituant un ratio courant.

La partie variable d'un loyer, constituant un revenu plus aléatoire, relève d'un taux majoré (de 2 à 3 points).

La partie du loyer excédant la valeur locative, le cas échéant, s'estime par actualisation de celle-ci sur la période prévisible d'encaissement.

Les locaux vacants sont estimés à partir d'un revenu potentiel permettant leur remplissage en tenant compte de la période de vacance prévisible et de l'éventuel coût de relocation, en intégrant l'impact des charges à supporter.

► **Par actualisation des *cash-flows***

Les postes des revenus et les charges ont été détaillés précédemment ; il faut cependant ajouter, concernant les revenus, la rémunération des dépôts de garantie (lorsqu'il ne sont pas cautionnés) à un taux de marché ainsi que la prise en compte des loyers différés : location de locaux vacants, progression des loyers à paliers, renouvellement.

L'estimation dans l'un ou l'autre des cas doit intégrer les conditions de détention :

- bail à construction souvent fréquent, facteur de moins-value,
- frais de mutation.



L'ESTIMATION DES BUREAUX, ENTREPÔTS, LOCAUX D'ACTIVITÉ ET IMMEUBLES INDUSTRIELS

Ce chapitre est consacré à l'étude d'immeubles destinés à accueillir diverses activités relevant du secteur industriel ou tertiaire. Il s'agit de locaux plus ou moins spécialisés devant répondre aux besoins diversifiés des utilisateurs. Ils doivent donc satisfaire à leurs cahiers des charges tout en restant compatibles avec les contraintes économiques que les investisseurs imposent. Les méthodes d'estimation tiennent naturellement compte des points de vue des divers acteurs.

26.1 Estimation des bureaux

26.1.1 Définition des bureaux

Les locaux à usage de bureaux ne font pas l'objet d'une définition unique mais variable selon les réglementations qui s'y sont intéressées.

Pour le Code de la construction et de l'habitation (CCH), les bureaux sont définis restrictivement (art. L. 631-7) comme locaux ni à usage d'habitation, ni professionnels, ni administratifs. Le Code de l'urbanisme, en revanche, regroupe indistinctement les trois variétés :

- administratifs utilisés par un établissement administratif, des associations ou des syndicats ;
- professionnels utilisés pour l'exercice d'une profession non commerciale (libérale) même si les sociétés occupantes prennent une forme commerciale ;
- commerciaux utilisés pour l'exercice d'une profession commerciale.

Le décret du 30 septembre 1953 dans son article 23-9 fait référence à l'usage exclusif de bureaux permettant le déplaçonnement du loyer lors du renouvellement. La jurisprudence a retenu comme élément discriminant l'absence de livraison et de stockage de marchandise et l'activité intellectuelle, qui n'exclut pas la réception de clients ou fournisseurs. La définition vise à distinguer ces locaux des locaux d'activité et des boutiques qui abritent des marchandises.

À ce titre, la jurisprudence a reconnu la qualité de bureaux à différentes activités : agences de voyages, agences immobilières, assurances ainsi que l'activité bancaire.

Notons enfin que l'administration fiscale possède, tant pour la redevance perçue lors de la construction en Île-de-France que pour la taxe annuelle, une définition spécifique.

26.1.2 La commercialité et les changements d'affectation

26.1.2.1 Les changements d'affectation

La valeur vénale d'un même local pouvant être très différente selon qu'il est légalement à usage d'habitation ou de bureau, c'est une précision que doit connaître l'expert.

Afin de favoriser l'existence d'une offre aussi importante que possible de logements et dans un but d'aménagement urbain, le législateur a réglementé le changement d'affectation des locaux d'habitation. L'ordonnance n° 2005-655 du 8 juin 2005 modifie et clarifie les règles de changement d'affectation des locaux d'habitation, codifiées par l'article L. 631-7 et suivants du Code de la construction et de l'habitation.

Le champ d'application de la réglementation est désormais limité aux communes de plus de 200 000 habitants (et non plus de 100 000 habitants) ainsi qu'à la petite couronne de Paris (Hauts-de-Seine, Seine Saint-Denis et Val-de-Marne).

Pour Paris, un arrêté préfectoral du 1^{er} décembre 2005 précise les modalités de transformation de locaux d'habitation. En ce qui concerne la compensation, les rez-de-chaussée sont exclus ; les transferts sont autorisés à l'intérieur d'un même arrondissement, hormis les zones à forte prédominance de bureaux où ils ne peuvent intervenir qu'à l'intérieur d'un quartier. L'autorisation de profession libérale réglementée est exonérée de compensation (hormis dans les quartiers à forte prédominance de bureaux) à hauteur de 50 m² par professionnel dans la limite de 150 m², et sans limitation en zone urbaine sensible.

26.1.2.2 La preuve de la commercialité

Le nombre de catégories de locaux est, par l'ordonnance du 8 juin 2005, réduit à deux, les locaux à usage d'habitation et les locaux ayant un autre usage.

L'usage d'habitation est désormais apprécié sur la base de l'usage au 1^{er} janvier 1970, date de la dernière grande révision cadastrale.

L'usage peut être établi par tout mode de preuve : déclarations fiscales de 1970, annuaires téléphoniques, archives des services d'urbanisme...

Considérant que l'apport de la preuve de la commercialité est facilité, la certificat administratif qui attestait de la régularité de l'affectation est supprimé.

À titre transitoire, les personnes qui ont changé sans autorisation l'usage d'un local sans autorisation pourront régulariser cette situation avant le 1^{er} juillet

2006 en justifiant de l'usage continu et non contesté des lieux à un usage autre que l'habitation depuis juin 1985.

26.1.3 Facteurs de la valeur

Les deux acteurs du marché, utilisateurs et investisseurs, possèdent des critères d'appréciation qui se recoupent dans une optique d'optimisation de leurs ressources.

26.1.3.1 La situation

Le premier critère d'évaluation demeure la situation de l'immeuble. La qualité de l'emplacement est analysée au regard :

- de la desserte et de l'accessibilité : routes, autoroutes, transports en commun, aéroport ;
- des caractéristiques du quartier et de sa notoriété : quartier d'affaires, quartiers mixtes, périphérie ;
- de l'adresse et de son prestige.

Le choix de la localisation du siège social d'une grande société, porteur de l'image de celle-ci, est soigneusement opéré par sa direction. Pour un investisseur, le choix se porte sur les sites tertiaires reconnus et supposés porteurs de plus-values.

26.1.3.2 La consistance

La nature et la mise en œuvre des matériaux sont à examiner et présentent une grande diversité :

- immeubles haussmanniens classiques de Paris aménagés en bureaux,
- constructions « modernes » des années 1970 en béton et verre,
- immeubles les plus récents où la prise en compte de l'isolation phonique et thermique a été intégrée avec les matériaux composites actuels.

La présentation architecturale constitue un élément d'appréciation parfois délicat à intégrer mais pouvant apporter une plus-value significative.

La conception du bâtiment et des locaux constitue un élément fondamental d'appréciation et porte sur les points suivants :

- distribution générale de l'immeuble avec implantation des locaux d'accompagnement : hall d'accueil, salles de réunion, auditorium, centres de conférences, RIE (restaurant inter-entreprise), locaux techniques, archives-réserves ;
- circulations verticales et horizontales ;
- surface et disposition des plateaux, capacité d'accueil (ratio surface par poste de travail) ;
- flexibilité permettant de modifier l'articulation des locaux ;
- sécabilité permettant de diviser les locaux pour plusieurs utilisateurs ;
- proportion des locaux en premier jour, en deuxième jour, aveugles ;

- nature et proportion des différents locaux : circulations, bureaux, réserves, sanitaires, techniques, parkings, divers.

On vérifiera si l'immeuble relève de la réglementation des immeubles à grande hauteur (IGH) qui, en raison de contraintes liées à la sécurité, entraîne des charges de fonctionnement plus élevées, le niveau de celles-ci ayant une influence directe sur la valeur.

26.1.3.3 Les équipements et les services

- Sanitaires,
- caractéristiques techniques de la résistance au sol,
- circulations verticales (ascenseurs, monte-charge),
- système de chauffage et de climatisation,
- hauteur sous plafond, faux planchers, précâblage, câblage,
- système de détection et de prévention incendie,
- système de sécurité,
- gestion technique centralisée (immeuble « intelligent »).

Les exigences en matière de confort et d'équipement vont croissant en même temps que le coût de maintenance est étroitement encadré.

26.1.3.4 L'état

L'état physique de la construction tant du gros œuvre que du second œuvre et de l'équipement est naturellement à prendre en compte, mais également son adaptation aux exigences des utilisateurs en termes d'équipement et de disposition des locaux. L'obsolescence des locaux de bureaux s'avère en effet plus rapide qu'en matière résidentielle. Dans cette analyse ne doit pas être omise l'incidence éventuelle des coûts de déflocage et désamiantage.

26.1.3.5 La cotation des immeubles de bureaux et d'entreprises (CIBE)

Les professionnels de l'immobilier ont défini une grille de cotation des immeubles de bureaux qui, selon leur taille (moins de 5 000 m², 5 000 à 15 000 m², plus de 15 000 m², IGH ou non) sont classés en quatre catégories AA, A, B, C en fonction des notes obtenues. Celles-ci retiennent quatre grands groupes de critères :

- État et finitions.
- Équipements techniques.
- Aménagements et équipements communs.
- Gestion quotidienne.

Cette cotation n'est pas encore très utilisée et est diversement appréciée. Par construction, elle favorise les réalisations récentes et, ne tenant pas compte de la situation, elle n'est pas véritablement corrélée à la valeur vénale.

26.1.4 Le marché des bureaux

26.1.4.1 Historique

Le marché spécifique des bureaux est apparu à la fin des années 1960 sous l'effet de la demande liée à la tertiarisation de l'activité.

L'analyse du marché comporte un double aspect, selon le point de vue des deux groupes d'acteurs que sont les utilisateurs et les investisseurs :

- les utilisateurs recherchent un produit correspondant à leurs besoins en termes de localisation, de consistance, tout en restant compatible avec une enveloppe financière supportable par leur compte d'exploitation. Cette charge immobilière est principalement représentée par le loyer en principal mais aussi par l'ensemble des débours liés à l'occupation des locaux : charges de fonctionnement et d'entretien, impôts, taxes...
- les investisseurs examinent la rentabilité globale de leur opération, en particulier par comparaison à des placements financiers alternatifs à moyen et long terme (cinq à dix ans). Cette analyse s'attache à l'évolution du revenu net (et à leur exigence de baux comportant une clause de revenu *net de charges*), mais aussi à l'évolution prévisionnelle de la valeur du bien, la rentabilité étant constituée de la somme des revenus nets et de l'évolution de la valeur en capital.

Les deux indicateurs principaux du marché à un instant donné sont :

- pour l'utilisateur, la valeur locative ;
- pour l'investisseur, le taux de rendement.

Ces indicateurs doivent être complétés par une vision dynamique du marché tenant compte des volumes placés et de l'évolution du stock en incluant les projets.

La financiarisation du marché immobilier conduit à une plus grande volatilité des valeurs et à des cycles plus courts en raison de la réactivité des acteurs. Néanmoins, le marché, depuis le début de ce siècle, a subi des évolutions contrastées : une forte tension locative jusqu'à fin 2001 suivie d'un reflux provoquant un ajustement à la baisse. Dans le même temps, les investisseurs sont restés très actifs avec un volume soutenu d'achats ciblés sur les produits sécurisés (baux de longue durée consentis à des preneurs à la solvabilité notoire), les taux de rendement ayant baissé de façon très significative, entraînant à la hausse les prix.

L'ajustement des valeurs locatives à la baisse s'est produit progressivement avec des mesures d'accompagnement consenties par les bailleurs (prise en charge de travaux, du déménagement, franchises ou progressivité des loyers) qui ont conduit à des écarts parfois importants entre le loyer facial et le loyer économique (réellement perçu). Cette pratique semble moins fréquente depuis le début de 2006, où une légère reprise a pu être constatée sous l'effet d'une croissance plus soutenue.

26.1.4.2 Les sources d'observation

Compte tenu de son impact économique, les grands groupes de commercialisateurs et la puissance publique ont constitué en 1986 une association, l'ORIE (Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Île-de-France) qui a pour objet principal le suivi du marché de l'immobilier d'entreprise en facilitant les échanges entre professionnels et en réalisant toutes études et recherches se rapportant à cet objet.

Depuis 1997, il publie une note de conjoncture en retenant une segmentation du marché qui comporte un critère géographique (14 micros marchés), de taille (moins de 500 m², de 500 à 2 000 m², plus de 2 000 m²) et de qualité (neuf et assimilé, seconde main). L'offre et la demande sont examinées périodiquement ainsi que les perspectives à court et moyen terme. La cote des valeurs locatives est déclinée selon la segmentation définie ci-dessus.

26.1.5 Méthodes d'estimation

On peut recourir soit à une approche par le revenu (estimation par capitalisation du revenu, ou par actualisation des *cash-flows*), soit à une approche par comparaison.

26.1.5.1 Estimation par capitalisation du revenu

L'approche par le revenu est à privilégier car il s'agit du principal paramètre retenu par les investisseurs. L'examen du bail constitue un préalable permettant d'appréhender les principales clauses et de situer le loyer par rapport à la valeur locative de marché, sachant que le plafonnement du loyer de renouvellement ne s'applique pas aux bureaux.

Cette analyse doit faire apparaître le revenu brut et le revenu net avec ventilation des charges entre propriétaire et locataire, permettant ainsi des comparaisons pertinentes.

Le taux de capitalisation net résulte d'une comparaison raisonnée avec les transactions du marché. Il intègre les perspectives d'évolution tant des loyers que des valeurs vénales, dans un contexte de concurrence entre les placements immobiliers et financiers.

26.1.5.2 Estimation par actualisation des *cash-flows*

Cette méthode d'estimation, de nature financière, nécessite une projection des recettes et charges sur plusieurs années et donc une appréciation du déroulement du cycle immobilier qui va justifier les hypothèses d'évolution.

Le diagnostic juridique (révision du loyer des articles L. 145-38 et 39, renouvellement de l'article L. 145-33) et technique (charges prévisibles) sont des préalables indispensables afin de déterminer les revenus nets successifs. Le choix du taux d'actualisation, outre les pronostics sur l'évolution macroéconomique, doit tenir compte du support immobilier : liquidité, qualité des constructions, état, obsolescence... et, bien sûr, situation.

26.1.5.3 Estimation par comparaison

Cette approche est basée sur le choix d'une unité de référence, le m² de bureau, pouvant faire l'objet d'une pondération selon les caractéristiques des locaux et leur usage. En cas de pluralité de nature de locaux, il est préférable de retenir des prix unitaires par type et d'évaluer séparément les parkings plutôt que de les pondérer.

La pondération nécessite un examen attentif des valeurs relatives et l'application d'un prix unitaire tiré du marché. Ce prix unitaire, auquel l'utilisateur est très attentif, doit donc faire l'objet d'un ajustement en fonction des conditions locatives.

26.2 Estimation des entrepôts

26.2.1 L'évolution de la fonction entreposage-logistique

Cette fonction couvre l'ensemble des activités pratiquées entre la production et la commercialisation.

Autrefois cantonnée au simple entreposage, elle s'est enrichie de diverses tâches compte-tenu d'une gestion à flux tendu et de l'externalisation d'activités que l'entreprise avait intégrées : transport, stockage, assemblage/déballage, groupage/dégroupage, préparation des commandes, distribution, livraison. Il en résulte de nouveaux métiers et un partage des activités entre divers intervenants : industriel, distributeur, transporteur, logisticien, messagerie. La logistique s'apparente à une véritable production créatrice de valeur ajoutée.

Le marché des entrepôts, apparu dans les années 1970, a connu diverses péripéties. La décennie 80 dominée par les utilisateurs et peu prisée des aménageurs a été marquée par des réalisations de bonne qualité mais souvent repoussées en grande périphérie.

Après la dépression du milieu des années 1990 se sont développées les plates-formes logistiques pour répondre aux impératifs de production en se positionnant comme passage obligé entre industriels et clients avec un marché actif d'utilisateurs le plus souvent locataires et d'investisseurs essentiellement anglo-saxons.

26.2.2 Les contraintes réglementaires et les produits

La plate-forme logistique est soumise dans le cadre des permis de construire à l'autorisation d'exploiter relevant d'installation classée pour la protection de l'environnement (ICPE), avec autorisation spécifique pour stocker les produits. Cette autorisation comporte un dossier technique instruit par les services préfectoraux qui examinent plus particulièrement l'impact environnemental, la sécurité, l'incidence sur la circulation, étant rappelé que l'agrément est obligatoire en Île-de-France pour des surfaces de plus de 3 000 m².

Les produits sont très divers et largement typés selon l'âge de la construction :

- entrepôts anciens, peu fonctionnels, de taille modeste, souvent en situation périurbaine, dont la valeur est essentiellement liée à l'emplacement ;
- réalisations des années 1970-1980 en parcs d'activités, de construction de bonne qualité mais manquant de flexibilité et à l'équipement incomplet ;
- nouvelle génération conforme aux normes internationales et répondant aux exigences de production avec une gestion informatique centralisée.

26.2.3 Facteurs de la valeur

26.2.3.1 La situation géographique

Il faut distinguer les grandes plates-formes logistiques constituant des centres de distribution régionaux voire nationaux ou internationaux, et les locaux de petites dimensions assurant la distribution de proximité (par exemple de messagerie).

Pour les parcs logistiques, la desserte est l'élément prépondérant et concerne routes et autoroutes, subsidiairement le raccordement à une voie ferrée (qui pourrait retrouver un jour un regain d'intérêt). Les sites appréciés sont à proximité des bassins d'emploi et du client final mais aussi de la production d'où, pour les produits importés, le rôle des ports mais aussi le concept de « ports secs », centres d'accueil à l'intérieur en appui des grandes zones portuaires.

Les critères fiscaux sont également considérés : taxes diverses mais aussi incitations et subventions.

26.2.3.2 La consistance des locaux récents

Outre le terrain pour lequel seront examinés taille, configuration, aménagements, voirie, espaces verts, clôtures, les bâtiments doivent répondre à des prescriptions précises liées aux caractéristiques du stockage sur palettes (1,20 m de hauteur, 0,80 à 1,20 m de profondeur), faute de quoi ils sont peu appréciés. Les critères usuellement retenus car recherchés par les utilisateurs sont les suivants :

- la surface globale de 10 000 m² au moins, pouvant aller jusqu'à 50 000 m², dont 3 à 10 % de bureaux et locaux sociaux ;
- la hauteur : 9,50 à 10 m, voire plus ;
- la profondeur : 100 à 120 m ;
- la trame : 12 × 22 m ou 16 × 24 m avec éclairage naturel par 10 % de panneaux translucides ;
- la résistance au sol : 5 T/m² ;
- la planimétrie du sol : 3 mm sous la règle de 2 m ;
- l'aire de manœuvre : profondeur de 35 m minimum.

Équipements :

- les locaux isolés et chauffés par aérothermes (15° par -7° en Île-de-France) ;
- la sécurité incendie par sprinklers ;
- les quais de 1 à 1,35 m équipés de niveleurs et sas d'étanchéité (une porte pour 750 m^2 environ) ;
- la protection sécurité : vidéos, détecteurs, contrôles d'accès.

L'Observatoire Régional de l'Immobilier d'Entreprise (ORIE) a élaboré, avec les professionnels et les experts, une grille de Cotation des Entrepôts Logistiques (CELOG) qui a retenu vingt-trois critères permettant de distinguer trois catégories d'immeubles :

- Catégorie A : satisfaisant à treize critères impératifs sur quatorze, et à neuf facultatifs sur douze,
- Catégorie B : satisfaisant à dix critères impératifs et à huit facultatifs,
- Catégorie C : ne satisfaisant pas aux nombres minimaux d'impératifs.

26.2.4 Caractéristiques du marché

Le marché présente une grande diversité reflétant celle des produits. Les critères de choix prennent en compte la localisation, les prestations et, pour les investisseurs, la sécurité du *cash-flow* reposant tout à la fois sur la solidité financière du preneur, la durée ferme du bail, la capacité d'adaptation et d'évolution des locaux à la fonction.

Le produit entrepôt-logistique est un produit de rendement rarement générateur de plus-value. Les valeurs locatives (au m^2 utile ou au m^2 HON) présentent une faible dispersion en fonction de la localisation, comme en témoignent les valeurs en 2003 des plates-formes logistiques :

- en région parisienne 50 à 60 €/m² utile
- en région lyonnaise 40 à 50 €/m² utile
- en région marseillaise 40 à 45 €/m² utile
- autres régions 35 à 45 €/m² utile

En revanche, pour les entrepôts plus traditionnels, la localisation a plus d'incidence sur la valeur locative qui peut varier de 25 €/m² voire moins en seconde couronne francilienne à 100 €/m² intra muros.

Les investisseurs recherchent une rentabilité élevée, fonction de la pérennité prévisible du revenu. Les baux fermes de 9 ans offrent des taux de rendement proches de 8 à 9 % alors que les baux à sortie triennale peuvent dépasser 10 % avec une grande circonspection pour les locaux « en blanc » ou vacants.

26.2.5 Méthodes d'estimation

26.2.5.1 Estimation par comparaison métrique

Elle s'entend au m^2 utile pondéré ou au m^2 HON, terrain intégré. La pertinence de la méthode doit respecter deux points principaux :

► **Concernant le terrain**

On doit être prendre en compte sa taille par rapport au bâti en intégrant la constructibilité résiduelle lorsqu'elle est utilisable à brève échéance ; la qualité des aménagements et de la clôture doit être également considérée.

► **Concernant les bâtiments**

La pondération des locaux est de moins en moins utilisée. Quand on y recourt, elle doit rester lisible et simple sur la base du critère de l'utilité.

Le mètre carré de référence est l'entrepôt de hauteur type ; les bureaux aménagés sont à pondérer entre 1,5 et 2 (dans la mesure où ils ne représentent qu'une faible quantité).

Les locaux sociaux et d'accompagnement selon aménagement seront pondérés entre 1 et 1,5.

Les locaux en mezzanine n'excèdent pas 0,50.

26.2.5.2 Estimation par le revenu

Les entrepôts sont des locaux commerciaux soumis au décret de 1953. Ils ne relèvent pas des locaux dits monovalents, de sorte que leur loyer est plafonné lors du renouvellement. Cette contrainte est en réalité sans réelle incidence pour des locaux dont l'amortissement est rapide et pour lesquels l'évolution de la valeur locative de marché sur un bail n'excède qu'exceptionnellement les variations de l'ICC.

L'examen du bail constitue un préalable au choix du taux de rendement, lequel dépend du site et de la qualité des aménagements, du locataire, des clauses du bail.

Comme nous l'avons précédemment indiqué, les rentabilités recherchées sont élevées :

- 10 % au moins pour les entrepôts récents,
- 12 à 15 % pour les entrepôts anciens pour lesquels la valeur foncière est souvent importante.

Une estimation par actualisation des *cash-flows* sur la durée d'un bail peut être réalisée ; il est délicat d'effectuer des projections longues compte tenu de l'obsolescence rapide de ces locaux.

26.2.5.3 La valeur d'utilisation et le coût de reconstitution

Cette approche peut s'appliquer à titre de recoupement pour les constructions récentes et/ou des sites disposant encore de disponibilités foncières ; cette étude permet de déterminer une enveloppe maximale de prix sur un site déterminé compte tenu de la valeur foncière, des aménagements, du coût de construction et de tous les débours (frais, honoraires).

Cette approche, avec une précision plus approximative, peut également être mise en œuvre en l'absence d'éléments comparatifs sous réserve de s'assurer de l'existence d'une demande.

26.3 Les locaux d'activité et les immeubles industriels

26.3.1 Les catégories de locaux

L'Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise (ORIE) a proposé une définition et une classification des locaux de l'espèce en distinguant les entrepôts destinés aux fonctions de stockage et de distribution, les locaux PME/PMI regroupant toutes les fonctions de l'entreprise et les locaux mixtes plus tertiariés et le plus souvent dédiés aux activités de haute technologie (40 % de bureaux au moins).

Trois catégories A, B et C ont été identifiées selon leur adéquation à différents critères de fonctionnalité :

- **Pour les entrepôts :**
Date de construction ou de rénovation, hauteur utile, profondeur de l'aire de manœuvre, chauffage-isolation, sécurité-incendie, résistance au sol, planéité du sol.
- **Pour les locaux d'activités polyvalents PME/PMI :**
Date de construction ou de rénovation, accessibilité de plain-pied, importance relative des bureaux, résistance au sol.
- **Pour les locaux mixtes :**
Date de construction ou de rénovation, accessibilité de plain-pied. Baies de livraison. Hauteur, nombre de niveaux, résistance au sol. Ascenseur. Monte-charge. Pourcentage de bureaux.

Les locaux de production plus spécifiques sont à examiner au cas d'espèce.

26.3.2 Facteurs de la valeur

Devant la diversité des locaux d'activités et industriels, nous nous limiterons à quelques considérations générales. Les locaux polyvalents « tertiariés » présentent des exigences similaires aux locaux de bureaux même si le prestige de l'adresse passe au second rang. La qualité de la desserte, l'environnement et la consistance constituent les paramètres fondamentaux de la valeur.

Ces locaux peuvent abriter des activités spécifiques de haute exigence qualitative (zones stériles en production pharmaceutique, enceinte à l'abri du rayonnement nucléaire) qui doivent faire l'objet d'une pondération adaptée tenant compte du coût.

Les locaux industriels de production sont à examiner sous l'angle de l'utilisateur éventuel, qui retient généralement pour critères principaux :

- adaptabilité et flexibilité des locaux permettant une certaine polyvalence d'activités,
- localisation géographique en termes de desserte, d'équipements, de dynamisme économique de la région, de disponibilité et de qualification de main-d'œuvre,

- comparaison avec des locaux neufs analogues en tenant compte des diverses incitations financières et fiscales attachées à l'implantation (qui sont d'ailleurs neutres pour certaines au regard d'une construction neuve ou ancienne),
- possibilité d'extension en termes physiques et réglementaires, en particulier respect de la réglementation sur les installations classées (directive Sévés) qui constitue une lourde contrainte.

26.3.3 Méthodes d'estimation

Les méthodes d'estimation sont celles usuellement adoptées en tenant compte des caractéristiques particulières de ces biens : marché souvent étroit pour certains, relevant d'un marché régional voire national, spécificité des locaux rendant délicates les méthodes comparatives, relative frilosité des investisseurs pour des biens de faible liquidité. Il faut également souligner que le coût purement immobilier ne constitue qu'une partie de l'investissement global qui peut largement l'excéder (équipement technique et informatique).

26.3.3.1 Estimation par comparaison

La méthode la plus utilisée reste celle de la comparaison métrique au m^2 couvert pondéré, terrain intégré.

La difficulté de la méthode réside dans la pondération et la pertinence de la comparaison.

Pour les locaux polyvalents, le local de référence peut être le bureau, les locaux de production étant à pondérer selon leur aménagement ; le plus souvent cette pondération est inférieure à 1 (0,5 à 0,8) mais peut parfois l'excéder pour des locaux d'aménagements onéreux.

Pour les locaux d'activité d'industrie légère, la surface de référence a une hauteur sous poutre supérieure à 3,50 m, une portée de 10 m, une résistance au sol de 0,5 à 1 t/m^2 avec un éclairage suffisant et un chauffage adapté.

Les locaux en étage ou en sous-sol sont à pondérer (0,2 à 0,7) ainsi que les réserves ou magasins souvent aveugles (0,2 à 0,5) ; les bureaux et locaux sociaux seront retenus selon aménagement entre 1,5 et 2.

Pour les usines d'industrie lourde, la surface de référence possède une hauteur de 7 m environ, une portée de 10 à 15 m avec desserte par ponts roulants, une résistance au sol de 1 à 2 t/m^2 , un éclairage suffisant.

De nombreux locaux d'accompagnement sont souvent présents : ateliers, réserves, magasins, entrepôts, dont la pondération dépend de la hauteur utile, de l'équipement et de l'utilité. Les coefficients les plus fréquents vont de 0,3 à 0,8, les bureaux et locaux sociaux pouvant parfois être retenus entre 1,2 et 2 au maximum.

Les locaux techniques sont généralement comptés pour mémoire ; les équipements techniques et informatique sont exclus.

26.3.3.2 La méthode par le revenu

Elle s'applique bien sûr pour les ensembles loués et par recoupement pour ceux occupés par un utilisateur. L'analyse préalable concerne le jugement sur le niveau locatif par rapport au marché, sa pérennité en fonction des caractéristiques des bâtiments et aussi la qualité du preneur.

Les taux de capitalisation sont traditionnellement élevés compte tenu de l'amortissement relativement court des bâtiments (20-25 ans), des risques de faillite ou de délocalisation ainsi que, pour les constructions anciennes, d'une obsolescence avancée.

Les taux de capitalisation nets dépassent couramment 10 % en raison d'une prime de risque élevée demandée par les investisseurs (obsolescence, preneur souvent fragile).

26.3.3.3 La méthode par sol et construction

Elle s'applique sur des marchés peu actifs, soit pour des locaux anciens avec une forte décote sur le bâti pour vétusté et obsolescence, soit pour des locaux neufs ou récents à partir du prix de revient. Dans ce cas, il est indispensable de s'assurer que la valeur vénale et la valeur d'utilisation sont proches ; sinon il convient de retenir un coefficient d'abattement important pour immobilisation.



Le parc hôtelier français se classe au deuxième rang mondial après celui des États-Unis, ce qui reflète l'importance du flux touristique et d'affaires, Paris restant la première capitale mondiale pour l'organisation de congrès et séminaires.

Dans le domaine hôtelier, les questions posées à l'expert peuvent concerner soit la fixation du loyer, soit l'estimation des murs commerciaux, soit celle du fonds de commerce, soit encore l'estimation de l'ensemble de l'entreprise hôtelière (murs et fonds).

27.1 Estimation des hôtels

27.1.1 Les acteurs de l'hôtellerie

Le parc a subi ces dernières décennies une croissance continue sous l'influence des grandes chaînes intégrées mais aussi par l'intégration d'indépendants dans des chaînes volontaires pour renforcer leur politique commerciale et leur marketing.

Au 1^{er} janvier 2002, la capacité hôtelière homologuée était la suivante :

En nombre d'établissements

	0*	1*	2*	3*	4* et 4* luxe	Total
Île-de-France	226	219	994	761	168	2 368
Province	1 933	1 807	9 025	2 790	505	16 100
Total France	2 199	2 026	10 019	3 551	673	18 468

En nombre de chambres

	0*	1*	2*	3*	4* et 4* luxe	Total
Île-de-France	15 344	6 673	50 924	44 636	23 646	141 223
Province	49 531	32 379	232 678	116 674	28 007	459 269
Total France	64 875	39 052	283 602	161 310	51 653	600 492

Précisons que, sur ce total, l'enseigne Accor représentait 115 000 chambres pour 1 300 établissements et la société du Louvre/Envergure 52 000 chambres pour 800 établissements.

On notera la prépondérance de la gamme moyenne (2 étoiles) qui représente près de 50 % du nombre total de chambres. En outre, la dominance écrasante de l'Île-de-France en établissements de haut de gamme (4 étoiles et plus) à 45 % du nombre de chambres a été accentuée par l'ouverture de nouveaux établissements et le repositionnement par rénovation de produits trois étoiles pendant la période faste de 1997 à 2000.

La répartition géographique demeure très inégale, dominée par trois régions représentant près de 75 % de l'offre : l'Île-de-France, Rhône-Alpes, Provence-Côte d'Azur.

La France, qui constitue l'une des premières destinations mondiales, n'échappe pas au caractère cyclique de l'activité hôtelière. Après la dépression du milieu des années 90, une forte reprise a été constatée de 1997 à 2000 avec un retournement en 2001, qui s'est accentué les deux années suivantes.

27.1.2 Le contexte juridique

L'hôtel constitue un local monovalent et de ce fait est régi quant à la fixation de son loyer par l'article 23-8 du décret du 30 septembre 1953 qui dispose que *le prix du bail peut être déterminé selon les usages observés dans la branche d'activité exercée.*

Cette disposition, dont le mécanisme est décrit ci-après, était traditionnellement adoptée dans l'hôtellerie indépendante constituée d'établissements anciens. Le développement des chaînes favorisé par les montages financiers (crédit-bail) et fiscaux (régimes des BIC ou de loueurs en meublés) a conduit à établir des loyers financiers destinés à assurer l'équilibre de l'opération et donc à les fixer à un niveau plus élevé restant cependant compatible avec l'exploitation.

La deuxième caractéristique des relations bailleur-preneur résulte de la loi du 1^{er} juillet 1964 modifiée par l'ordonnance du 20 décembre 2004 relative à la prise en compte des gros travaux réalisés par le locataire. Dans le but de favoriser la rénovation du parc, le législateur a différé la répercussion de ces gros travaux. La majoration de loyer afférent à ceux-ci ne peut intervenir qu'au bout de 12 ans à compter de l'expiration des travaux. Il convient donc, dans le calcul du montant du loyer renouvelé, de ne pas tenir compte prématurément de ces travaux.

Il faut noter enfin quelques réglementations spécifiques aux hôtels :

- Pour les hôtels existants : le respect des réglementations générales relatives à l'accueil du public et la réglementation édictée pour le classement par catégorie.
- Pour les hôtels à réaliser : la nécessité d'une autorisation préalable d'exploitation pour les projets entraînant une capacité supérieure à 30 chambres en province et

50 chambres en Île-de-France, en application de la loi du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat.

- Pour les transformations en habitation : elles doivent respecter la réglementation d'urbanisme (POS ou PLU) ; pour une transformation à usage commercial, l'autorisation est subordonnée au respect des règles de changement d'affectation.

27.1.3 La fixation du loyer : la méthode hôtelière

Cette méthode, reprise par les tribunaux et par les parties à l'amiable, permet de fixer le montant du loyer renouvelé selon les usages de la profession, conformément à l'article 23-8 du décret de 1953.

Elle se fonde sur la prise en compte d'une quote-part du chiffre d'affaires théorique que l'établissement peut réaliser compte tenu de sa catégorie, de sa consistance, de son état, de son emplacement et de la concurrence. Cette appréciation théorique doit résulter de l'observation sur plusieurs années de l'exploitation en lissant, le cas échéant, les écarts trop importants liés à la conjoncture, la branche hôtelière se caractérisant en effet par une volatilité des résultats, en particulier pour les établissements haut de gamme.

27.1.3.1 Loyer imputable à la partie hébergement

Le détail du calcul est le suivant :

- calcul de la recette annuelle théorique, correspondant aux prix affichés (hors recettes annexes et hors taxe de séjour), multipliés par 365 jours (ou le nombre de jours d'ouverture) ;
- calcul de la recette annuelle théorique corrigée par la prise en compte des rabais moyens consentis pour groupes et agence (5 à 15 % par exemple) ;
- calcul par chiffre d'affaires (TTC) théorique, par application d'un coefficient de fréquentation normatif (pour la situation et la catégorie) ;
- calcul du chiffre d'affaires HT (déduction de la TVA à 5,5 %) ;
- détermination de la valeur locative brute par application d'un pourcentage sur recettes, variable selon la catégorie :

4 étoiles	: 9 à 12 %
3 étoiles	: 13 à 14 %
2 étoiles	: 15 à 16 %
0 et 1 étoile	: 16 à 18 % ;
- corrections éventuelles pour :
 - . charges « exorbitantes » supportées par le locataire : impôts fonciers, assurances, entretien du gros œuvre...
 - . travaux réalisés par le locataire au titre de la loi du 1^{er} juillet 1964 précédemment évoquée : la logique voudrait que le calcul du loyer par la méthode hôtelière se fasse en supposant les locaux dans leur état avant travaux ; comme ce n'est guère possible, la pratique est de considérer les locaux dans l'état où ils se trouvent, après travaux, et d'appliquer un

abattement, généralement compris entre 10 et 40 %, variable selon l'importance des travaux réalisés.

On notera que l'abattement traditionnel de 15 % pour le service n'est plus pratiqué compte tenu des nouveaux usages de la profession, ce qui est confirmé par la jurisprudence. Les recettes annexes (bar, téléphone, petits déjeuners) ne sont pas prises en compte.

27.1.3.2 Loyer imputable aux locaux d'accompagnement

Le loyer des locaux annexes de la partie hébergement doivent faire l'objet d'un calcul distinct selon leur nature, leur utilité et le chiffre d'affaires qu'ils génèrent :

- surfaces de restauration : loyer fixé par comparaison au m² UP, ou fraction de la recette (5 à 8 %) ;
- boutiques : loyer fixé au m² UP, ou fraction de la recette ;
- salles de réception, de séminaire : loyer fixé en fonction de leur capacité mais aussi de leur apport au CA ;
- logement de l'exploitant : loyer fixé par comparaison.

Les établissements de luxe sont souvent dotés d'équipements et de locaux d'accompagnement indispensables pour maintenir voire développer la fréquentation mais qui ne concourent que marginalement au résultat (voire parfois sont déficitaires en comptabilité analytique). Il convient donc de ne leur affecter qu'une valeur locative modeste voire nulle, celle-ci étant prise en compte dans la partie hébergement de façon implicite tant au niveau de la tarification que de la fréquentation.

27.1.4 La méthode hôtelière nouvelle et le cas des hôtels neufs

Elle s'applique, sous l'influence de la comptabilité anglo-saxonne, à l'hôtellerie de chaîne, affiliée ou intégrée qui bénéficie d'une commercialisation centralisée permettant, la notoriété aidant, d'atteindre des taux d'occupation élevés et donc de supporter des charges plus importantes, dont le loyer. La méthode Revpar (*Revenue per available room*), qui correspond au revenu hébergement par chambre disponible, consiste à rechercher la part du résultat global pouvant être affecté au loyer (et donc rémunérer le bailleur).

Le calcul s'effectue à partir du compte d'exploitation en calculant le RBE « hôtelier » ou GOP (*Gross Operating Profit*) qui correspond au résultat avant imputation des charges fixes : loyer, taxes foncières et professionnelles, assurance de l'immeuble, frais financiers, amortissement et frais de siège (mais après frais de marketing et de gestion).

Le GOP représente une quotité de la recette hébergement, généralement 40 à 50 % (taux décroissant avec la catégorie en raison des charges de personnel plus élevées) et une partie de celui-ci rémunère les murs.

Statistiquement, le loyer représente environ la moitié du RBE hôtelier lorsque ont été défalqués les taxes et assurances, l'amortissement (éventuellement retraité, retenu à 3 % du CA pour les immeubles neufs) et le profit de l'exploitation représentatif du fonds de commerce. D'où un loyer de 20 à 25 % du CA sensiblement plus élevé que dans la méthode traditionnelle.

Les correctifs habituels sont à prendre en compte :

- valeurs locatives des locaux annexes (restauration, séminaires, boutiques) ;
- charges augmentatives (impôt foncier, assurance...) à défalquer.

Pour de grands établissements de haut de gamme, les Palaces, la valeur locative hôtelière peut être élargie aux recettes annexes (bar, petits-déjeuners, téléphone, locations de salles...) dans la mesure où elles dégagent des marges. Le RBE est alors calculé sur l'ensemble du chiffre d'affaires HT. Eu égard aux poids des recettes annexes aux marges réduites, il représente un pourcentage plus réduit du CA global, de l'ordre de 25 à 30 %.

27.1.5 L'estimation des « murs »

Par la méthode hôtelière traditionnelle, les murs hôteliers sont estimés par capitalisation du loyer net. Dans le cas fréquent d'un montage par dissociation de l'immobilier porté par une SCI et du fonds de commerce exploité par une société commerciale, l'examen préalable du bail s'impose. L'élément essentiel est le montant du loyer corrigé des éventuelles charges exorbitantes (impôt foncier, gros travaux...).

L'appréciation critique porte sur la pérennité du montant constaté (normalement jusqu'à la date du prochain renouvellement) et la conformité à la méthode hôtelière susceptible d'être mise en œuvre dans le cadre du renouvellement du bail.

Le taux de capitalisation doit intégrer le diagnostic précédent : en centre-ville avec report des charges sur le locataire, le taux qui est alors net ou presque est souvent peu élevé et inférieur à celui des locaux commerciaux riverains.

En périphérie, voire en situation retirée, le taux est plus élevé et lié à la pérennité de l'exploitation, 8 à 10 % étant fréquemment rencontrés.

Dans les montages financiers d'hôtels neufs, avec prêts hypothécaires ou crédit-bail, le montant du loyer, souvent fixé à un niveau permettant d'assumer les charges liées aux concours financiers, s'avère sensiblement supérieur à celui résultant de la méthode hôtelière. Ce loyer peut atteindre 20 à 25 % du chiffre d'affaires et s'il valorise l'immobilier pour autant que les résultats d'exploitation permettent de le payer, il déprécie d'autant le fonds de commerce dont la valeur est amoindrie.

27.1.6 L'estimation de l'entreprise : murs et fonds

L'estimation de l'ensemble se présente lorsque la détention des deux composantes est réunie dans une même structure ou par la même personne physique.

L'approche de la valeur s'effectue par plusieurs méthodes permettant des recoupements qui s'avèrent indispensables.

Dans l'hypothèse de trop fortes disparités dans les résultats, il faut rechercher les causes explicatives qui peuvent être très diverses : mode de gestion, localisation, typologie de la clientèle. Ces spécificités ont généralement une traduction comptable qui permet de les détecter.

27.1.6.1 L'approche analytique : murs et fonds

L'estimation est établie en distinguant la partie immobilière d'une part, le fonds de commerce d'autre part.

L'immobilier est estimé selon la méthode hôtelière par détermination préalable d'une valeur locative qui est ensuite capitalisée. Il y a lieu de procéder éventuellement à des corrections, pour tenir compte par exemple du manque à gagner jusqu'à la fin du bail si le loyer constaté est inférieur à ce que donne l'application de la méthode hôtelière.

La valeur du fonds est appréciée directement en adoptant les barèmes professionnels en usage basés sur un multiplicateur du chiffre d'affaires TTC.

Sous réserve d'une exploitation rentable, le fonds de commerce hébergement se situe dans une fourchette de 1 à 2,5 voire 3 fois le CA TTC. Le coefficient est d'autant plus élevé que la pérennité de l'exploitation semble assurée avec des perspectives de progression.

Le cas échéant doit être ajoutée la valeur des fonds des autres branches d'activité sur des bases modérées, restaurant et bar étant les cas les plus fréquents à prendre en considération.

Une approche plus fine de la valeur du fonds est obtenue à partir de l'analyse financière et du RBE qui est le solde obtenu en déduisant du CA toutes les charges directes liées à la production. Il correspond à l'excédent brut d'exploitation (EBE), majoré des loyers et d'éventuels retraitements de charges – rémunération des dirigeants, des services procurés par la maison mère ou le franchiseur quand ils existent. Il permet de réaliser l'analyse de la valeur économique de l'hôtel indépendamment de la politique de distribution, du financement de l'activité et du mode de détention des murs et du fonds. Le montant de ce solde mesure ce qui pourra être affecté à la rémunération des murs et du fonds ainsi que la part des impôts.

La capitalisation du RBE permet de déterminer la valeur murs plus fonds de l'établissement.

27.1.6.2 L'approche directe par la règle du millième

La règle du millième est une méthode d'appréciation approximative de la valeur globale de l'établissement incluant murs et fonds à partir d'observations tirées du marché pour des hôtels ayant atteint leur taux d'occupation de croisière (3 à 5 ans après l'ouverture), qui est souvent de l'ordre de 60 à 65 %.

Cette méthode ne constitue qu'un recouplement qui est surtout utilisé lors de l'étude d'un projet d'implantation permettant de comparer le prix de revient prévisionnel à la chambre, alors assimilé à la valeur, et la recette moyenne à la chambre espérée pour la catégorie sur le site. Le prix de revient permettant une exploitation normale se situe alors aux environs de 1 000 fois le tarif journalier, ratio qui peut être majoré de 20 % pour des établissements de grande notoriété.

27.1.6.3 Analyse du bilan et ratios financiers

L'approche par le RBE hôtelier calculé comme précédemment consiste à capitaliser celui-ci (ou, ce qui est équivalent, à lui affecter un coefficient multiplicateur).

Le coefficient multiplicateur intègre les risques de l'exploitation : il est d'autant plus élevé que l'investissement est considéré comme sécurisé. Il s'applique pour un établissement en régime de croisière sur le RBE moyen des trois dernières années (le cas échéant redressé en cas d'évènements perturbateurs non récurrents). Les coefficients se situent usuellement dans les fourchettes suivantes :

- 9 à 10 pour des hôtels de centre ville de catégorie supérieure ;
- 7 à 8 pour des hôtels de catégorie intermédiaire (2-3 étoiles) ;
- 5 à 7 pour des hôtels de périphérie à l'exploitation moyenne (1 à 2 étoiles).

Un autre ratio anglo saxon est le *cash-flow* disponible (CFD) qui est le résultat en trésorerie avant impôt et frais financiers mais après charges fixes (hors loyer) et provisions pour entretien (retenu pour la profession à 3 % du CA). La valeur de l'ensemble est alors obtenue par un multiple de ce CFD qui est, par construction, supérieur à celui retenu pour le RBE.

Est également utilisé l'EBITDA (*Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*) ratio intermédiaire entre le RBE et le CFD puisqu'obtenu en retranchant du RBE les charges fixes mais en intégrant le renouvellement.

27.1.6.4 Méthode des *cash-flows*

Elle consiste à simuler, sur la période (5 à 10 ans), le revenu net de l'exploitation en retenant des hypothèses d'évolution des prix, des taux d'occupation et des charges.

La valeur est obtenue par actualisation du flux net y compris le prix de revente net à l'échéance. Le taux d'actualisation est relativement élevé eu égard aux caractères incertains des projections.

27.2 Les autres immeubles d'hébergement

Les caractéristiques communes de ces immeubles sont leur adaptation à un mode d'exploitation spécifique ciblé sur un segment de clientèle. Ils présentent

de ce fait des aménagements spéciaux qui les classent en locaux monovalents. Leur marché est relativement étroit et encadré par la puissance publique, qui réglemente pour certains la création et le fonctionnement, et pour d'autres encourage l'investissement par des dispositions fiscales favorables.

Les méthodes d'estimation mises en œuvre sont à dominante financière. L'exploitation exercée constitue en effet le facteur déterminant de valorisation des immeubles. Nous étudierons brièvement quatre types d'hébergement correspondant à des besoins bien ciblés.

27.2.1 Les résidences hôtelières

Cette formule s'est développée dans les années 1980 et correspond à des besoins tant professionnels que touristiques. Le concept est destiné à une clientèle souhaitant disposer d'un hébergement privé tout en bénéficiant de prestations hôtelières fournies sur place (ménage, blanchisserie, petits-déjeuners). La conception de l'établissement adaptée à ces exigences s'avère donc différente de celle d'un hôtel classique :

- cellules d'habitation répondant à une occupation solitaire (studio) ou familiale (T2, T3),
- services communs réduits en raison des prestations offertes tout en maintenant des espaces de réception voire de travail.

Le coût des prestations est modulé selon la durée d'occupation – jours, semaines ou mois – avec un tarif de base pour l'hébergement.

Les établissements, dont la majorité est exploitée en chaîne, bénéficient le plus souvent d'emplacements centraux souvent proches des quartiers d'affaires ou d'une localisation touristique.

L'estimation de ces immeubles est calquée sur celle des hôtels : estimation par la méthode hôtelière pour les murs avec une valeur de fonds déterminée par la méthode des barèmes recoupée par la méthode du RBE. Compte tenu des caractéristiques d'exploitation, le RBE représente un pourcentage plus important du CA que pour les hôtels de même catégorie, en particulier parce que les frais de personnel sont plus réduits.

La valeur des fonds est moins affirmée que pour les hôtels et les ratios sont généralement plus faibles (1 à 2 fois maximum le CA TTC).

27.2.2 Les résidences pour étudiants

Ce type d'immeuble s'est développé avec la croissance de la population cible qui atteint deux millions au milieu des années 1990, répartis principalement sur une vingtaine d'agglomérations. Les modes d'hébergement d'étudiants se révélant insuffisants, des résidences spécifiques ont alors été conçues dans la seconde moitié des années 1980. Le montage de ces opérations est varié et relève soit d'un secteur aidé (État, collectivités confiant la maîtrise d'ouvrage à une société d'HLM et la gestion au Centre régional des œuvres universitaires et sociales – CROUS), soit

mixte (chambres de commerce, collectivités confiant la maîtrise d'ouvrage soit à une société d'HLM, soit à une association loi 1901, gestion par l'association des élèves ou les mutuelles étudiants), soit purement privé.

Ce dernier secteur représente le segment marchand qui est soit proposé à la vente en copropriété à des investisseurs particuliers, soit conservé en patrimoine dans une structure spécifique.

Dans le premier cas, les investisseurs particuliers concluent un mandat de gestion avec le gestionnaire, qui a la possibilité selon le financement de louer nu (financement par prêt conventionné ouvrant droit à l'APL pour les étudiants), de louer en meublé (statut de loueur professionnel pour l'investisseur) ou de louer en meublé avec exploitation quasi hôtelière (nettoyage, linge, petits-déjeuners). Dans cette dernière configuration, c'est un bail commercial qui est conclu par l'investisseur, ouvrant la possibilité de récupérer la TVA grevant le prix d'acquisition.

Dans le deuxième cas, l'investisseur unique confie la gestion à un gestionnaire selon les mêmes possibilités : location nue, location meublée ou meublé avec exploitation quasi hôtelière. Cette dernière modalité permet également la récupération de la TVA.

Les résidences pour étudiants comportent des unités d'habitation simple, studios parfois T2 (ménage) avec des espaces collectifs (salles de travail, de sport) et des services. Les constructions sont standardisées avec des prestations sobres à l'entretien aisé.

L'estimation d'une résidence pour étudiants est basée sur sa rentabilité, qui résulte du niveau locatif. Le loyer perçu par le détenteur des murs peut être soit un loyer global conclu avec un gestionnaire qui consent des sous-locations pour étudiants, soit en gestion directe (ou par l'intermédiaire d'un gérant) l'ensemble des loyers versés par les étudiants.

Dans le premier cas, il est indispensable de s'assurer que le loyer demandé au gestionnaire est compatible avec le montant des rentrées qu'il perçoit des étudiants. Si ce n'est pas le cas, il faut raisonner sur le loyer brut ou net recueilli, qui dépend du prix par type de logement (hors services) et du taux d'occupation, étant précisé que parfois la location ne couvre qu'incomplètement l'année (congrés universitaires d'été).

La solvabilité des occupants est assurée soit par l'aide personnalisée au logement (loyers conventionnés), soit par l'aide locative sociale spécifique aux étudiants.

Les loyers pratiqués dans les métropoles régionales se situent en 2005 pour les studios de 18 m² dans une fourchette de 250 à 330 €/mois ; ils peuvent dépasser 400 € en région parisienne.

L'estimation en bloc est établie par capitalisation du revenu net à des taux tenant compte de la localisation, de l'âge et de l'entretien de la résidence ainsi que de son fonctionnement. En province, la rentabilité escomptée est proche de 10 %. La valeur peut également être contrôlée par approche métrique (m² habitable ou utile) par référence au marché local d'immeubles de rapport.

27.2.3 Les résidences pour personnes âgées

27.2.3.1 Généralités

Ce type d'immeuble présente une grande diversité qui tient aux besoins variés de la demande représentée par la population d'âge supérieur à 75 ans. Même si plus de 90 % de cette tranche d'âge vit à domicile, la demande est croissante et s'exprime surtout sur les personnes dépendantes de grand âge : 44 % des résidants dépasseraient 95 ans et près du tiers souffriraient de troubles de l'orientation. Les fonctions assumées par les établissements se sont étoffées en adjoignant aux locaux d'accueil – hébergement – restauration, des espaces médicalisés adaptés aux pathologies.

Ce secteur, totalement administré, est marqué par une pénurie endémique, tout particulièrement en région parisienne dont l'équipement est notoirement insuffisant (à Paris, 39 places pour 1 000 personnes âgées).

27.2.3.2 Analyse du montage de l'opération et de son environnement

L'ouverture d'un établissement est soumis à agrément, en vertu des dispositions des lois des 2 janvier 2002 et 26 novembre 2003 qui autorisent la création et l'extension de la résidence, assorties d'une convention tripartite entre l'état, le conseil général et l'opérateur. Cette convention, valable quinze ans, est soumise à un réexamen quinquennal. Elle détermine le nombre de lits par spécialité, la tarification et les aides spécifiques liées à la dépendance (éligibilité à l'Allocation personnalisée d'autonomie, fonction de la grille AGIR, assurance maladie pour les soins).

Les intervenants sont majoritairement des acteurs privés, qui ont pris le relais des collectivités, avec une concentration en cours qui permet des économies d'échelle en terme de gestion.

Les normes techniques résultent d'un arrêté du 26 avril 1999, qui inclut des prescriptions d'hygiène, de sécurité en leur qualité d'établissement recevant du public (ERP) : les chambres dans le neuf doivent présenter une surface supérieure à 18 m², les sanitaires sont dotés d'équipements facilitant l'accès, les espaces collectifs sont adaptés à la faible mobilité.

Le prix de revient, hors foncier, se situe, pour la construction seule, autour de 1 300 €/m², soit, compte tenu des locaux annexes, de 50 000 à 60 000 €/chambre.

Le compte d'exploitation constitue le document de base pour l'appréciation de la valeur.

Les recettes proviennent de l'hébergement résultant du prix de journée (de l'ordre de 50 € en province, 100 € en région parisienne) et du taux d'occupation généralement élevé (> 90 %), l'ouverture étant justifiée par des besoins avérés (les établissements gèrent le plus souvent des files d'attente). Les prix sont encadrés et en partie pris en charge par des aides diverses pour les autres prestations, dépendances et soins, qui peuvent représenter 25 à 33 % des recettes.

Les charges sont, en premier lieu, le personnel dont le taux d'encadrement varie avec la médicalisation, ce poste représentant de l'ordre de 40 % du CA HT et

pouvant dépasser 50 %. Les autres postes sont les achats et charges externes, pour environ 25 %, la part revenant au loyer immobilier étant en moyenne de 20 %, dans une assez large fourchette de 15 à 25 %.

27.2.3.3 Estimation

La tendance récente est à la dissociation de l'immobilier (les murs) du fonds de commerce exploité par des grands groupes au professionnalisme reconnu.

Concernant l'immobilier, la valeur s'appréhende à partir de la valeur locative normative. Celle-ci résulte de l'analyse du compte d'exploitation dont les caractéristiques spécifiques doivent conduire à retenir un montant dans la fourchette que nous venons d'indiquer (15-25 %).

La valeur des murs s'obtient par capitalisation du loyer net ; le taux de rendement est à raisonner en fonction de la localisation et de la consistance du bâti (âge, état, prestations). Les dernières mutations de l'espèce font apparaître des taux de rendement dans une dominante de 7 à 8 %.

Si le loyer pratiqué s'écarte de la norme, il convient, après en avoir analysé les causes, de raisonner sur une valeur locative réaliste en traitant le différentiel (sur ou sous loyer) en fonction de ses perspectives de pérennité.

Le recouplement par une méthode comparative s'opère par des réductions métriques (mètre carré utile pondéré), ou à la chambre, ou au lit. Pour les résidences neuves et récentes, le prix de revient constitue un repère utile.

Le fonds de commerce s'estime par la méthode des barèmes sur la base du chiffre d'affaires TTC, dans une fourchette de 70 à 100 %. Il est indispensable de recouper cette approche par une analyse du bilan et des ratios significatifs de celui-ci, dont le revenu brut d'exploitation qui représente fréquemment plus du tiers du CA (quotité logiquement supérieure à celle constatée en matière hôtelière, où le taux d'occupation est plus faible).

27.2.4 Les cliniques

27.2.4.1 Généralités

Les cliniques privées constituent un type d'immeuble spécifique dont la construction et le fonctionnement sont très encadrés par les pouvoirs publics. Le ministère de tutelle (Santé et Sécurité sociale) procède aux classements (qui conditionnent la tarification) et aux agréments des établissements en fonction d'une carte sanitaire qui se traduit par un schéma régional d'organisation sanitaire et sociale. Cet encadrement de plus en plus contraignant vise à maîtriser les dépenses (en diminuant l'offre de lits en particulier pour la médecine) et à améliorer les soins (seuil critique de fonctionnement).

Il faut ajouter que l'évolution rapide des équipements techniques entraîne des investissements de plus en plus lourds qui contribuent à favoriser les grands établissements (200 lits et plus) au détriment des petites structures (moins de 100 lits).

Le mode d'exploitation pour le secteur locatif, qui représente la majorité des lits, est soit le fait de grandes sociétés (fonds d'investissements), soit d'associés, praticiens en général également parties prenantes dans la structure commerciale exploitant le fonds de commerce. Cette dernière situation peut influencer sur le niveau locatif consenti à la société propriétaire des murs.

27.2.4.2 Les paramètres de la valeur

On analysera particulièrement :

► Le coût de reconstruction et la valeur d'utilité

Hors la charge foncière, qui peut s'apprécier directement par référence au marché catégoriel, le poste bâtiment pour des locaux récents ou en bon état de fonctionnement peut être approché à partir de la valeur à neuf avec abattement pour dépréciation et vétusté.

Le coût de construction HT frais annexes inclus se situe en 2005 entre 1 000 et 1 300 €/m² HON ; l'abattement pour dépréciation est à raisonner en fonction de la fonctionnalité et de l'adaptabilité des locaux (0 à 30 % environ) ; la vétusté est liée à l'âge et aux travaux d'entretien et de remise à niveau.

► L'exploitation

Les cliniques privées font l'objet d'étude annuelle à partir des données comptables de leur bilan, tant par les pouvoirs publics (Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques – DREES) que par un organisme privé, l'Observatoire économique des cliniques privées.

Les résultats économiques et financiers des cliniques s'inscrivent dans une évolution marquée par un encadrement de la tarification modérant la croissance de l'activité (et donc du chiffre d'affaires) en même temps que les charges d'exploitation (en particulier du personnel) progressent, de même que les investissements qui alourdissent les frais financiers.

Il en résulte une rentabilité économique faible, de l'ordre de 1 à 3 % du CA. Les polycliniques de grande taille présentent la rentabilité la plus basse ; les petites cliniques spécialisées s'inscrivent dans le haut de la fourchette (pouvant dépasser 5 % pour certaines spécialités). L'excédent brut d'exploitation (EBE) rapporté au chiffre d'affaires se situe majoritairement entre 6 et 8 %. La rentabilité demeure inférieure à la moyenne dans les régions les plus importantes, en particulier en Île-de-France.

Le chiffre d'affaires est constitué en moyenne des postes suivantes :

- Forfaits de séjour et journalier 45/52 %
- Frais de salle 35/45 %
- Pharmacie et divers 8/15 %

Le chiffre d'affaires moyen par lit en polyclinique est de l'ordre de 100 000 €, et de la moitié en soins de suite et réadaptation, avec un taux d'occupation de 80 à 85 %. Les charges sont constituées pour 45 à 50 % par le coût du personnel (35 000 €/an en moyenne entre infirmière et aide-soignante), les achats et

charges externes représentant l'autre grand poste des dépenses. Le compte d'exploitation permet de dégager la part pouvant être supportée par le loyer, normalement de l'ordre de 8 % du CA HT (de 6 à 10 %).

27.2.4.3 Les méthodes d'estimation

On peut utiliser :

► **Des méthodes métriques ou au lit**

Il s'agit de méthodes soit comparatives, soit de reconstitution du coût avec correctifs.

Dans l'approche comparative, il convient de retenir des éléments de comparaison pertinents correspondant à la catégorie de la clinique, de taille et de structure voisine en termes de lits : chirurgie, médecine, maternité, ambulatoire, soins intensifs. Chaque spécialité possède en effet son tarif et une rentabilité différente. En outre, une analyse régionale s'avère donc indispensable.

► **L'estimation par capitalisation du revenu**

S'agissant de locaux monovalents, la valeur locative est établie selon l'article 23-8 du décret du 30 septembre 1953, c'est-à-dire selon les usages de la branche.

Le loyer est généralement fixé dans une fourchette de 30 à 45 jours de recette journalière théorique, dont le calcul est similaire à la méthode hôtelière. Cela correspond sensiblement à une fourchette de 6 à 10 % du CA hors soins et produits médicaux.

Ce marché, naguère diffus, tend à se concentrer avec l'intervention d'institutionnels recherchant tout à la fois une diversification de leurs placements et un surcroît de rentabilité. Des transactions significatives ont ainsi pu être récemment observées avec des rentabilités de 6 à 7 %, certes dans un contexte général de taux bas, sur des loyers sécurisés par des baux fermes de longue durée.



L'existence du droit au bail constitutif des éléments incorporels du fonds de commerce résulte de la loi du 30 juin 1926 renforcée par le décret du 30 septembre 1953 et reprise dans la nomenclature du Code de commerce.

La cession du droit au bail est un acte constaté entre le locataire et l'acquéreur à l'occasion de la cession du bail. Le locataire reçoit alors une indemnité de départ appelée droit au bail représentatif de la valeur économique conférée au droit de poursuivre le bail avec tous les avantages qui y sont attachés.

28.1 Le droit au bail

28.1.1 Le fondement de la valeur du droit au bail

28.1.1.1 L'aspect juridique

Le droit au bail n'est pas un droit réel immobilier conféré au locataire mais un droit qui s'ajoute à l'alternative offerte au locataire en place à l'issue du bail :

- soit de renouveler le bail pour une durée de 9 ans au moins avec un montant de loyer plafonné sauf motifs fondés et expressément prévus par le législateur (art. L. 145-33 du Code de commerce),
- soit de percevoir une indemnité d'éviction représentative du préjudice subi.

Si l'agrément du bailleur peut être rendu obligatoire, la cession du bail à l'acquéreur du fonds de commerce ne peut être interdite, contrairement à une cession indépendante du fonds de commerce à laquelle le bailleur peut s'opposer.

Il faut enfin rappeler que le droit au renouvellement n'est accordé que si le preneur a effectivement exploité le fonds au cours des trois dernières années précédant l'expiration ou la reconduction du bail.

Le droit au bail se distingue :

- du pas de porte ou droit d'entrée que nous avons précédemment évoqué, qui est le montant demandé par le bailleur au locataire entrant,
- de la cession de bail, qui est une simple mutation de jouissance sans transfert de fonds,
- de l'indemnité de déspecialisation, qui est une somme versée par le locataire au bailleur en contrepartie de l'autorisation d'exercer une activité nouvelle,

- de l'indemnité d'éviction (art. L. 145-14) représentative du préjudice subi par le locataire du fait de la cessation du bail (refus de renouvellement).

28.1.1.2 L'aspect économique

Le législateur a voulu préserver le fonds de commerce de l'exploitant, considérant que c'est par son travail et sa capacité qu'il a créé cette valeur ajoutée durant la période du bail ; à l'échéance, il paraît donc équitable soit de l'indemniser si le bail est interrompu, soit de lui permettre de poursuivre l'exploitation en bénéficiant d'un loyer, plafonné sauf exception, et en tout état de cause inférieur au loyer de marché.

Les clauses du bail ont donc pu générer un avantage négociable, le droit au bail, relevant d'un marché bien individualisé mais souvent fortement lié à celui des fonds de commerce.

28.1.2 Les facteurs de la valeur

Le préalable à la détention du droit au bail est que le bail bénéficie du statut du décret du 30 septembre 1953, ce qui implique le respect d'un certain nombre de conditions, dont l'existence d'un local de nature commerciale exploité par un commerçant en activité dûment immatriculé et une activité exercée conformément à la destination du bail.

La valeur du droit au bail dépend de trois principaux paramètres, les deux premiers de nature immobilière, le dernier de nature juridique.

28.1.2.1 La situation

La qualité de l'emplacement constitue l'élément essentiel de la valeur du droit au bail, en soulignant la tendance de plus en plus marquée de la segmentation du marché : les emplacements secondaires sont délaissés et en conséquence la valeur du droit au bail y diminue ; en même temps, on constate, à Paris en particulier, une surenchère des grandes marques sur les sites ciblés (Champs-Élysées, Saint-Germain-des-Prés) où, malgré des valeurs locatives soutenues, le montant des cessions continue de croître.

De façon plus générale, mais sur un mode plus atténué, le phénomène est observable dans les grands centres commerciaux et dans les meilleurs secteurs des grandes villes. Dans ces situations très appréciées, le nombre limité de locaux susceptibles de convenir aux grandes marques ou aux grandes banques donne une valeur élevée au droit au bail, même quand les conditions du bail ne sont pas particulièrement avantageuses. Le phénomène est patent dans les grands centres commerciaux où l'usage généralisé des baux de 12 ans permet un déplafonnement des loyers.

La sensibilité de la valeur à l'emplacement est très élevée et comporte des variations qui peuvent être brutales sur de faibles distances. Il convient également d'être attentif à la pérennité de la commercialité, qui peut subir des modifications inopinées : transfert ou installation de « locomotives », nouvelle desserte, phénomène de mode...).

28.1.2.2 La consistance des locaux

Outre la présentation générale de l'immeuble, les éléments principaux de la consistance à examiner sont :

- taille : surface réelle, surface pondérée ;
- configuration : largeur sur rue, vitrines ;
- facilité d'exploitation : livraison, nombre de niveaux, locaux annexes ;
- état d'entretien ;
- équipement.

28.1.2.3 Les conditions juridiques et financières du bail

Les principales clauses du bail participent à la valeur patrimoniale en influant soit directement, soit indirectement, sur les avantages économiques du contrat. Les points principaux concernent :

- la destination des locaux, le bail « tous commerces » constituant un élément de forte valorisation, même si peut être sollicitée la déspecialisation moyennant une indemnité au profit du bailleur ;
- les facilités de gestion : faculté de sous-location et mise en location-gérance (location du fonds de commerce) ;
- l'inclusion de locaux accessoires, dont en particulier le logement du commerçant ;
- les conditions financières du loyer :
 - . montant du loyer, modalités de révision,
 - . possibilité de déplafonnement,
 - . charges et conditions, en particulier impôts et taxes, grosses réparations, charges de copropriété.

Cet aspect est primordial dans les situations courantes car il permet de quantifier l'avantage économique conféré par le contrat.

28.1.3 Les méthodes d'estimation

L'approche de la valeur du droit au bail a fait l'objet de nombreuses études et a évolué dans le temps. Le nombre de paramètres influant sur la valeur ne permet pas de recourir à une formulation mathématique unique trop rigide : l'observation du marché doit conduire à une analyse pragmatique constamment évolutive.

28.1.3.1 Méthodes traditionnelles par comparaison

La méthode ancienne est surtout pratiquée dans les villes de province présentant un centre historique constitué de quelques voies de commercialité comparable.

Elle consiste à appliquer au cas d'espèce des éléments comparatifs tirés de mutations réalisées dans le même secteur ; l'unité de référence retenue est le

m² pondéré boutique, le prix unitaire retenu par comparaison faisant l'objet de correctifs spécifiques au local étudié (longueur de la façade, activité).

Pour mémoire, citons deux autres approches relevant d'une comparaison pragmatique d'expérience :

- Méthode appliquant un coefficient multiplicateur au loyer fonction du niveau de celui-ci, coefficient déterminé par expérience et connaissance du marché. Cette méthode a été à juste titre contestée sur le plan théorique dans la mesure où la valeur du droit au bail est inversement proportionnelle au montant du loyer.
- Variante de la méthode par comparaison utilisée surtout dans le sud-est de la France, qui consiste à retenir comme unité de référence « une surface corrigée boutique » calculée grossièrement comme en matière d'habitation. Cette méthode est également critiquable en raison de la pertinence relative de l'unité de référence ; elle est à déconseiller sauf pratique suivie sur un marché très ciblé.

28.1.3.2 Méthode par différence

Cette méthode part du postulat que la valeur du droit au bail représente la valeur des locaux libres déduction faite de la valeur des murs loués dans les conditions constatées, soit :

$$\text{DAB} = \text{V} - \text{VL}$$

DAB : valeur du droit au bail

V : valeur libre

VL : valeur louée

L'exercice consiste donc à déterminer V et VL.

La valeur libre peut se déterminer :

- soit directement par comparaison pour des locaux de commercialité équivalente, ce qui est souvent difficilement réalisable faute de références ;
- soit indirectement par capitalisation de la valeur locative « à l'américaine ».

La valeur louée est obtenue par capitalisation du loyer constaté sous réserve de correctifs, dont plus particulièrement les possibilités de déplafonnement.

Cette méthode, admise par certaines juridictions, résulte du principe de totalisation qui consiste à considérer que la valeur de l'ensemble des droits possibles sur un immeuble est égale à la somme de leurs valeurs.

Cette approche, qui se veut rationnellement inattaquable, ne tient cependant pas compte de l'autonomie des marchés :

- marché des locaux libres très étroit ou reconstitué de façon souvent théorique, qui est le fait des utilisateurs,
- marché des locaux loués, intéressant les investisseurs qui privilégient le loyer constaté souvent très éloigné de la valeur locative.

De plus, il n'est pas tenu compte du coût complet présidant à la libération des locaux, qui excède bien souvent le simple droit au bail.

28.1.3.3 Méthode financière par actualisation de l'économie de loyer

Cette méthode financière privilégiée, pour la recherche de la valeur du droit au bail, l'économie de loyer générée par le statut protecteur des baux commerciaux. La valeur du droit au bail est établie en recherchant la valeur actuelle d'un flux ou revenu correspondant à cette économie de loyer sur une période à déterminer selon la formule :

$$DAB = e \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

- e : économie de loyer (par an, ou par échéance trimestrielle)
 i : taux d'actualisation
 n : durée du flux

Le paramètre e est la différence entre le loyer de marché L_m et le loyer constaté L_c soit :

$$e = L_m - L_c$$

Le loyer de marché L_m est apprécié par référence directe au marché catégoriel par comparaison (à commercialité équivalente) ; L_c est le loyer constaté (actualisé sur l'ICC le cas échéant).

Le paramètre n représente la durée pendant laquelle l'avantage de l'économie de loyer perdure. Pour les boutiques, compte tenu du statut, le maintien est assuré pour une longue durée, se rapprochant de l'infini sauf en cas de déplafonnement prévisible à l'échéance du bail.

Dans cette hypothèse, un nouveau loyer sera fixé judiciairement le plus souvent à un niveau restant inférieur au loyer de marché et conduisant donc à une nouvelle valeur du droit au bail.

Dans la pratique, certains experts retiennent des durées plus courtes limitées à un ou deux baux (soit 9 ou 18 ans), ce qui constitue une adaptation pragmatique de la méthode théorique.

Pour les bureaux qui ne relèvent pas du plafonnement en fin de bail, la durée de l'économie de loyer est théoriquement limitée par l'échéance du bail.

Quant au paramètre i , son choix fait l'objet de plusieurs interprétations. Pour certains, le flux financier représentant l'économie de loyer constitue un actif du commerçant et, à ce titre, il est assimilable à la rentabilité qu'il recherche pour ses fonds propres ; celle-ci est donc spécifique pour chaque activité dans une large fourchette dont les extrêmes permettent d'aller de moins de 10 % à plus de 30 %. Dans un même type d'approche, il peut être considéré que le flux financier fait l'objet d'un placement à long terme de type obligataire et donc que le taux d'actualisation doit être égal à celui des placements financiers de cette nature.

Une deuxième école s'en tient à une interprétation immobilière de l'opération qui justifie donc le choix d'un taux immobilier pour cet investissement. Dans ce cas qui nous semble le plus logique, le taux varie en fonction de la qualité immobilière, de la situation et de la consistance, les taux les plus faibles générant des valeurs plus élevées s'appliquant aux meilleurs sites.

À titre d'illustration, le tableau ci-dessous indique les différentes valeurs du coefficient multiplicateur de l'économie de loyer qui apparaissent selon la durée retenue pour cet avantage et le taux d'actualisation adopté.

Taux \ Durée	9 ans	18 ans	99 ans
12 %	5,33	7,25	8,33
10 %	5,76	8,20	9,90
5 %	7,10	11,69	18,33
0 %	9	18	99

Ainsi, si l'expert considère que la valeur du droit au bail d'un local correspond à une actualisation de l'économie de loyer sur 9 ans au taux de 5 %, son estimation sera de 7,10 fois l'économie de loyer.

28.1.3.4 Méthode par application d'un coefficient de situation à l'économie de loyer

Cette approche est une variante de la précédente, privilégiant le même facteur d'économie de loyer.

Le coefficient multiplicateur appelé coefficient de situation ou de décapitalisation est obtenu par l'analyse du marché des loyers commerciaux et des prix de cession.

Les loyers pratiqués pour les locations anciennes étant très modérés, il en résulte des prix de cession, droit au bail voire pas de porte pour le propriétaire, élevés que l'on assimile à un loyer en capital à réincorporer au loyer périodique.

Cette opération de décapitalisation du prix de cession permet alors, par un choix judicieux du coefficient, de retrouver le loyer de marché. Ce coefficient est variable dans le temps selon les conditions du marché et dans l'espace selon l'emplacement.

À titre indicatif, il peut atteindre en 2005 les valeurs suivantes :

- boutiques : emplacement moyen 3 à 6
emplacement de premier ordre 6 à 12
- locaux artisanaux : généralement en situation secondaire 3 maximum
- bureaux : montant modéré en raison du déplafonnement en fin de bail, fonction du niveau locatif, de la durée résiduelle du bail, des aménagements.

Par exemple, sur une artère parisienne où le loyer constaté est de 15 000 €/an pour une boutique dont le droit au bail vient d'être cédé 150 000 €, quel est le coefficient de situation, sachant que dans le secteur, la valeur locative de marché s'établit à 30 000 € ?

L'économie de loyer est de 30 000 € – 15 000 € = 15 000 €.

D'où le coefficient :

$$k = \frac{150\,000}{15\,000} = 10$$

28.1.3.5 Le cas particulier des secteurs très recherchés

Dans ces secteurs, l'application des méthodes financières par actualisation de l'économie de loyer minore bien souvent les valeurs de droit au bail. L'évolution de ces secteurs se traduit fréquemment par des changements quant à la nature des commerces présents. Les nouveaux arrivants – grandes marques – apportent des concepts innovants et fonctionnent sur des modèles économiques plus dynamiques qui peuvent supporter des charges immobilières plus importantes que pour des commerces traditionnels. Outre une éventuelle économie de loyer, l'acquisition d'un droit au bail leur confère la possibilité d'exercer leur activité là où ils pensent qu'elle rencontrera le plus de succès. Cet élément paraît bien souvent prépondérant quand on considère les cessions de droits au bail dont les montants excèdent parfois très largement les évaluations fondées sur le calcul de l'économie de loyer. Dans ce cadre, le recours à la méthode traditionnelle par comparaison retrouve un intérêt certain.

28.1.3.6 Conclusion

L'appréciation du droit au bail reste largement empirique et ne peut être réduite à une simple équation mathématique basée sur l'économie de loyer. Certes, cet aspect demeure prépondérant dans bien des cas courants mais, dans les emplacements les plus convoités, on constate des niveaux de prix que la seule économie de loyer ne permet pas de justifier alors même que l'on assiste à la reconstitution d'un droit au bail pour un loyer ayant atteint la valeur locative de marché.

Des considérations de stratégie commerciale liées à la notoriété sont certainement prises en compte par les décideurs, ce qui justifie une prime de situation que l'expert, à un instant donné, constate et intègre dans le coefficient multiplicateur.

28.2 L'indemnité d'éviction

28.2.1 Le fondement juridique

La protection du fonds de commerce a été instaurée par le décret de 1953 qui a prévu dans son article 8 repris dans le Code de commerce sous l'article L. 145-14 qu'en cas de non-renouvellement du bail, le propriétaire, sauf motif grave et légitime à l'encontre des locataires, est tenu de payer une indemnité d'éviction.

Cette indemnité est représentative du préjudice subi par la cessation d'activité et comprend notamment *la valeur marchande du fonds de commerce déterminée selon les usages de la profession, augmentée éventuellement des frais normaux*

de déménagement et de réinstallation ainsi que des frais et droits de mutation à payer pour un fonds de même valeur, sauf dans le cas où le propriétaire fait la preuve que le préjudice est moindre.

Le législateur fournit un cadre général d'appréciation du préjudice sans cependant réglementer dans le détail les modalités de calcul, qui restent largement du pouvoir souverain d'appréciation des tribunaux. S'agissant de cas d'espèce, parfois complexes, le juge fait le plus souvent appel à un expert judiciaire. Celui-ci a pour mission d'éclairer le magistrat par une analyse de l'activité exercée et une recherche d'informations, le conduisant à proposer un chiffrage raisonné du montant du préjudice.

28.2.2 Modalités de calcul de l'indemnité d'éviction

Le calcul de l'indemnité reposant sur la réparation du préjudice, il convient en préalable d'examiner l'impact économique de la cessation d'activité. Deux cas sont alors à considérer selon que le fonds de commerce disparaît (l'indemnité aura pour base la valeur de celui-ci) ou que le fonds peut être transféré (alors c'est la perte patrimoniale du droit au bail qui constitue l'élément principal du préjudice).

Le cas de la disparition du fonds de commerce est typiquement celui des activités de vente de détail, dont la zone d'attraction est limitée.

Le chiffre d'affaires de ces fonds résulte pour l'essentiel de l'emplacement et, sauf réinstallation à proximité immédiate, la clientèle est perdue et donc le fonds de commerce.

A contrario, la possibilité de transfert est aisée pour les bureaux ainsi que pour les activités artisanales et industrielles.

Des cas intermédiaires peuvent se présenter et donner lieu à des analyses plus nuancées :

- le cas des commerces de notoriété pour lesquels l'emplacement n'est pas prépondérant en raison d'une fidélisation de la clientèle aux produits ; l'impact du transfert sur le fonds doit être examiné pour déterminer le cas échéant la fraction de clientèle perdue ;
- concernant les grossistes, les modalités d'exploitation sont à étudier et selon celles-ci, le transfert d'un point de vente peut conduire à la disparition de tout ou partie du fonds ;
- le cas des succursales implique d'examiner la valeur du fonds afférente au seul point de vente et donc retraitée des avantages dus à son appartenance au groupe (publicité, gestion).

28.2.2.1 Cas de la disparition du fonds de commerce

► La valeur du fonds

La base de l'indemnité est alors la valeur du fonds de commerce telle que nous l'étudierons dans le chapitre suivant. On notera que le législateur a conseillé l'approche selon les usages de la profession, ce qui a conforté l'utilisation de barèmes dont la simplicité ne constitue pas un gage de fiabilité.

L'estimation du fonds de commerce comprend normalement le matériel puisqu'en cas de rachat d'un nouveau fonds, celui-ci se trouverait faire double emploi, ce qui fait que le transfert n'en est pas justifié.

Concernant le stock, celui-ci n'est normalement pas transféré (il ferait là aussi double emploi) mais vendu souvent hâtivement en solde, la perte étant alors à prendre en compte dans le préjudice.

Comme nous le verrons, il convient de vérifier que la valeur du fonds est au moins égale à la valeur du droit au bail.

► Les indemnités accessoires

Elles comprennent un ensemble de frais et *impenses* dont on distingue traditionnellement :

- les frais de mutation ou indemnité de réemploi : ils sont représentatifs des frais d'acquisition et des frais et honoraires de recherche. La cour d'appel de Paris retient généralement 10 % en 2002 ;
- les frais de déménagement : ils sont normalement limités voire inexistantes ; ils concernent parfois certains matériels (à déduire dans le cas du fonds de commerce) et certains éléments du stock ;
- le trouble commercial : ce poste représente l'ensemble des frais liés à une réinstallation ; pendant une période de durée variable couvrant la recherche d'un fonds, le temps du déménagement et de la réinstallation, il y a un manque à gagner représenté par l'ensemble des frais fixes supportés par l'entreprise (personnel, assurances, impôts) et la perte de revenu liée au transfert.

L'analyse prévisionnelle de ce coût ne peut être que forfaitaire et appréciée par le juge après rapport d'expert. La jurisprudence retient une fraction du chiffre d'affaires (2 à 5 %) ou plus souvent du bénéfice (2 à 5 mois) ;

- les indemnités de licenciement : elle sont généralement retenues a posteriori et font l'objet d'un sursis à statuer.
Selon la nature des contrats de travail, celles-ci peuvent représenter de 3 à 12 mois (voire plus) de salaires ;
- les doubles frais le cas échéant, lorsque l'évincé doit supporter des charges sur le local de départ et sur son nouveau local.

28.2.2.2 Cas du transfert du fonds de commerce

Dans cette hypothèse, l'éviction n'entraîne pas la disparition du fonds de commerce, qui est simplement déplacé sans que la clientèle soit modifiée.

C'est généralement au bailleur de démontrer que cette opération est justifiée, l'expert nommé étant chargé d'éclairer le tribunal sur sa faisabilité et son impact financier.

La clientèle, d'une manière générale, est considérée comme transférable dans la mesure où elle n'est pas attachée à l'emplacement du fonds de commerce.

L'éviction entraîne alors la perte du droit au bail et des frais de transfert réalisés en veillant à conserver la clientèle.

L'indemnité principale est donc représentée par la valeur du droit au bail, généralement estimée sur la base de l'économie de loyer affectée d'un coefficient multiplicateur dit de situation. Fidèles au principe de l'économie de loyer, certains se sont posé la question de la valeur du droit au bail dans les centres commerciaux, puisque le dé plafonnement des loyers est la situation la plus fréquente et qu'il n'y a ainsi pas d'économie de loyer au terme du bail. L'observation des pratiques montre au contraire que l'indemnisation des locataires évincés est souvent substantielle. Il convient d'étudier les transactions réalisées dans le centre pour pouvoir déterminer, par une approche par comparaison, la valeur du droit au bail.

S'y ajoutent les indemnités accessoires :

- frais de transfert et de réinstallation retenus sur la base de devis d'entreprise ;
- trouble d'exploitation : ce poste est beaucoup plus lourd que dans le cas précédent de disparition du fonds et doit faire l'objet d'une analyse plus fine ; celle-ci doit prendre en compte pendant la période d'arrêt d'activité :
 - . l'ensemble des frais fixes : frais de personnel, impôts et taxes, loyers, honoraires, frais de gestion, frais financiers, amortissements, frais annexes,
 - . la perte de bénéfice : ce montant est souvent élevé et dépasse souvent 5 % du CA et 10 à 20 % de la marge brute d'autofinancement (MBA) ;
- récompense d'impenses non amorties : cette indemnité ne peut être envisagée que si les aménagements réalisés ne sont pas transférables et s'il s'agit d'éléments non amortis et n'ayant pas fait accession au bailleur selon les clauses du bail (on rappellera que les améliorations effectuées par le locataire sont prises en compte dans le montant du loyer à l'expiration du bail qui suit celui au cours duquel elles ont été réalisées) ; ce poste ne saurait alors se cumuler avec les coûts d'aménagement du nouveau local ;
- frais de publicité et doubles frais : le transfert va générer un ensemble de frais de publicité légale (registre du commerce, statuts...) et privée indispensable pour conserver la clientèle ; de même, la période de fonctionnement sur deux sites génère des doubles frais (loyers, abonnements, déplacements) qu'il convient de prendre en compte.

En conclusion, on retiendra que le calcul du montant de l'indemnité d'éviction est une opération complexe nécessitant, pour chaque cas d'espèce, une analyse rigoureuse de l'intégralité du préjudice qui pour le principal est constitué de tout ou partie du fonds de commerce et du droit au bail. S'y ajoutent un ensemble d'indemnités accessoires dont certaines ne peuvent être chiffrées qu'à l'issue du processus et dont il convient donc d'en réserver le montant.



DE L'ÉVALUATION DU FONDS DE COMMERCE À L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

Ce chapitre se propose de traiter de la valeur des fonds de commerce et par extension de la valeur des entreprises. L'analyse de ces entités est d'abord comptable mais aussi économique et fiscale.

Le fonds de commerce et plus encore l'entreprise résultent en effet de la mise en œuvre de divers facteurs de production en vue de satisfaire le besoin du marché par une offre de produits dégageant une marge.

Le fonds de commerce est l'expression élémentaire de l'entreprise et n'en constitue qu'une fraction pour les plus grandes. Sa valeur s'appréhende relativement aisément pour les activités de détail à partir de ratios bien connus des praticiens. L'entreprise, en revanche, est une entité plus complexe intégrant non seulement les capitaux de l'entrepreneur mais aussi des capitaux externes. Les méthodes d'estimation qui en découlent relèvent de deux perspectives pouvant être mises en œuvre simultanément après un retraitement comptable sous l'angle économique :

- *actualisation des profits futurs, qui constitue une approche dynamique et prospective,*
- *actif net réel éventuellement corrigé, qui constitue une perspective plus statique à connotation patrimoniale.*

29.1 Les éléments constitutifs du fonds de commerce et de l'entreprise

L'entité fonds de commerce ne possède pas de définition juridique propre malgré une existence plus que centenaire renforcée par la législation sur la « propriété commerciale » (décret du 30 septembre 1953 en particulier). Le droit des sûretés l'a depuis longtemps intégré par les possibilités de nantissement au profit de créanciers.

En fait, le fonds de commerce constitue une universalité de droits représentée par des éléments incorporels et corporels. Il est considéré comme un bien immobilier incorporel distinct de ses constituants, dont la présence n'est pas indispensable sauf celle de la clientèle.

29.1.1 Les éléments incorporels

Ils constituent des concepts distinctifs du fonds de commerce ; le premier d'entre eux est la clientèle, base de son existence. La clientèle qui alimente le chiffre d'affaires se constitue dans le temps par le savoir-faire du commerçant. Cette action propre est conjuguée avec la qualité du site qui attire les acheteurs et accroît l'achalandage. Cette dernière notion, plus liée à la situation, tend à se fondre dans celle plus large de la clientèle.

Le deuxième élément important du fonds est le droit au bail (ou pas de porte lorsque l'exploitant est propriétaire des murs). Il constitue un élément patrimonial souvent prépondérant, qui comme nous l'avons vu, peut être quantifié et permettre ainsi une approche partielle de la valeur du fonds.

Les autres éléments incorporels dont la présence est supplétive comprennent :

- l'enseigne ou le nom commercial : éléments de réputation nécessitant du temps et permettant de fidéliser la clientèle ;
- les licences, agréments, cartes professionnelles qui pour certaines activités sont indispensables et dont il faut noter qu'ils ne disparaissent pas en cas d'expropriation ;
- les divers droits liés à la création de produits ou de concepts qui génèrent sur des périodes variées des redevances ;
- des contrats d'exclusivité territoriale et des contrats de distribution exclusive ou d'approvisionnement.

29.1.2 Les éléments corporels

Ces constituants figurent à l'actif du bilan du commerçant avec leurs valeurs historiques et leurs amortissements.

On distingue :

29.1.2.1 Les aménagements et agencements

Il s'agit de tous les travaux supportés par le locataire destinés à améliorer l'exploitation par une meilleure adaptation des locaux. Les plus courants concernent la vitrine, les revêtements (sols et murs), les éléments décoratifs, les rangements, les équipements. On distingue les ouvrages amovibles de ceux devenus immeubles par destination. Dans ce cas, leur prise en compte dépend des clauses du bail : accession, remise en état initial à la fin du bail, interprétation de l'article 23-3 relatif aux améliorations.

29.1.2.2 Le matériel

Il comporte l'ensemble des objets utilisés dans l'exercice du commerce, soit :

- le mobilier,
- l'outillage aussi bien d'atelier que de bureau,

- le matériel de transport.

L'ensemble de ces éléments fait l'objet d'un traitement comptable avec règles d'amortissement réglementées. Il faut y ajouter :

- le stock, dont l'importance est variable selon l'activité.

Pour des commerces à stock important et diversifié, celui-ci fait l'objet traditionnellement d'une estimation distincte.

29.2 L'évaluation du fonds de commerce

29.2.1 Les évolutions de l'activité commerciale

La branche « commerce » constitue l'une des premières activités nationales, employant plus de deux millions de personnes dans plus de 500 000 entreprises, ce qui illustre la petite taille unitaire de chaque commerce.

L'évolution débutée avec la motorisation (début des années 1960) a, surtout pour le commerce alimentaire, été marquée par le recul (toujours en cours) du commerce de détail qui ne représente plus qu'un peu plus du tiers de la consommation des ménages au profit des grandes surfaces. Celles-ci atteignent quelque 12 millions de m² avec la densité la plus forte d'Europe (1,5 hyper pour 100 000 habitants). L'activité commerciale connaît des adaptations permanentes caractérisées par un dynamisme qui ne se dément pas :

- déplacement des implantations : périphérie, galeries de centre-ville ;
- apparition de nouveaux produits et de nouveaux concepts ;
- mode d'exploitation diversifié : franchise, groupement de commerçants, coopératives.

La construction européenne avec la création d'une monnaie unique se traduit par l'implantation de grandes chaînes internationales qui tiennent à installer leur enseigne souvent à des emplacements prestigieux.

Cette activité en constante évolution se caractérise par une grande hétérogénéité tant dans le volume d'activité mesuré par le chiffre d'affaires au m², que dans les marges. Il en résulte une forte dispersion des valeurs locatives et des droits au bail en fonction de l'activité, même pour des emplacements proches. Les possibilités offertes par un bail tous commerces ou la faculté de déspecialisation constituent de ce point de vue des facteurs valorisants significatifs.

Ces évolutions ne sont certainement pas achevées, comme le montre le développement du cyber commerce qui a conquis des parts de marché significatives dans certains types d'activités.

29.2.2 Les facteurs de la valeur du fonds

Trois ensembles de facteurs doivent être analysés pour guider l'expert dans l'appréciation de la valeur.

► **Les facteurs se rapportant au local**

Ils concernent tout d'abord la situation examinée sous l'angle de la commercialité : fréquentation, desserte, caractéristiques du quartier.

Il convient ensuite d'apprécier la consistance du local : configuration, agencement, équipement, état d'entretien.

► **Les facteurs liés aux conditions du bail**

L'ensemble des clauses du bail doit être examiné, permettant de déterminer la valeur du droit au bail dont on rappelle qu'elle constitue souvent une fraction importante de la valeur du fonds de commerce.

► **Les facteurs économiques**

Il s'agit ici d'examiner l'environnement dans lequel le fonds est exploité et l'adaptation de l'exploitation à celui-ci.

Une analyse du marché permet de situer l'activité en termes de produit, de prix, de concurrence, de relations fournisseurs-clients.

L'exploitation constatée répond-elle à l'attente du marché en termes de locaux, de matériels, de produits mais aussi de management ?

En résumé, l'ensemble des facteurs d'exploitation mis en œuvre doit être rapproché de la capacité de l'entreprise à générer une rentabilité suffisante.

29.2.3 Les méthodes d'estimation

29.2.3.1 L'utilisation des barèmes professionnels

L'usage de barèmes professionnels est ancien et perdure malgré les critiques dont il a fait l'objet. On ne peut néanmoins l'ignorer dans la mesure où il continue d'être utilisé en matière d'expropriation et de contentieux fiscaux.

La méthode qui se veut pragmatique, basée sur l'observation des mutations de l'espèce, privilégie le chiffre d'affaires TTC comme unique paramètre, la valeur du fonds étant obtenue par application au chiffre d'affaires d'un coefficient.

Cette méthode fait l'objet de correctifs et d'adaptations empiriques en fonction des circonstances :

- le chiffre d'affaires retenu est calculé sur la moyenne des trois derniers exercices, corrigé de l'inflation et le cas échéant purgé des fluctuations exceptionnelles ;
- la qualité et l'état des aménagements et du matériel sont pris en compte ;
- les conditions locatives, en particulier le montant du loyer, constituent un paramètre plus ou moins valorisant du droit au bail dont il faut apprécier l'incidence ;
- le résultat comptable en termes de capacité bénéficiaire permet de retenir un coefficient différencié selon son montant.

On retiendra donc la difficulté de l'utilisation de ces barèmes qui présentent une large fourchette d'appréciation malgré les correctifs permettant d'améliorer l'approche de la valeur.

Cette méthode est donc à déconseiller en l'absence d'une longue pratique sur un site déterminé et pour des activités bien connues.

Nous fournissons en annexe n° 4 quelques exemples de la valeur de fonds de commerce tirés des usages professionnels et du dépouillement de la jurisprudence.

29.2.3.2 La méthode analytique

L'évolution de l'activité commerciale et de la législation a érodé voire supprimé dans de nombreux cas les éléments de base de la valeur du fonds de commerce qui reposaient sur un phénomène de rente :

- rente de situation liée à l'emplacement qui ne se maintient plus que sur les meilleurs sites,
- rente fiscale en voie de disparition par l'imposition au réel compensée par un système de protection sociale amélioré,
- rente économique liée au droit au bail qui ne subsiste que pour les meilleures situations.

Ce phénomène mal intégré par les barèmes est pris en compte par l'étude analytique du fonds, qui comporte :

- l'examen de la valeur du droit au bail,
- l'appréciation de la valeur résiduelle des éléments corporels, matériels et agencements, souvent de faible montant,
- la recherche de la valeur de la clientèle.

Celle-ci constitue la fraction de l'incorporel imputable au savoir-faire du commerçant. Elle s'apprécie à partir de l'analyse comptable de l'entreprise. Le ratio couramment utilisé est le résultat avant impôt, mais ce poste n'est pas toujours représentatif de la réalité économique de certaines entreprises privilégiant l'objectif fiscal. Il peut varier en effet en fonction de la politique de résultat choisie, de la rémunération des dirigeants, de la politique d'amortissement et des financements.

La rentabilité est plutôt mesurée soit par le résultat brut d'exploitation, solde du chiffre d'affaires (toujours hors taxe dans les bilans), des charges directes (achats consommés) et fixes (personnel, charges externes), soit par la marge brute d'autofinancement qui représente le résultat avant frais financiers, provisions, amortissements et impôts.

Le calcul de la quote-part du fonds afférente à la clientèle s'effectue à partir de la marge brute d'autofinancement (le cas échéant corrigée du sur ou sous-salaire de l'exploitant), de laquelle on retranche l'économie de loyer procurée par le bail et dont la capitalisation a permis de déterminer la valeur du droit au bail. Le solde, s'il est positif, constitue le super bénéfice (ou *goodwill*) résultant des capacités de l'exploitant à tirer parti de son potentiel client.

S'agissant d'un poste dont la visibilité dans le temps est limitée (5 ans au plus) et sujet à des variations, le rendement de ce *goodwill* doit être élevé. Selon sa volatilité, on le capitalise souvent à un taux de 15 à 25 %.

29.3 Les approches de la valeur de l'entreprise

La détermination de la valeur d'une entreprise relève de disciplines financières et comptables que l'expert immobilier ne peut ignorer, même s'il ne peut prétendre se substituer à des spécialistes. Les modes de raisonnement constituent des rudiments indispensables à connaître en raison de l'analogie qu'ils présentent parfois avec l'approche purement immobilière.

Une entreprise est la confluence de différents facteurs de production mis en œuvre par une communauté d'individus, sous l'autorité d'une direction impulsée par les apporteurs de capitaux en vue d'une production de biens et services générant de la valeur.

La situation d'une entreprise est périodiquement établie, au moins une fois par an, dans un bilan qui restitue une photographie instantanée de l'actif (utilisation des moyens de financement) et du passif. Ce bilan est complété, outre diverses annexes, d'un compte d'exploitation qui décrit sur la période considérée les flux financiers.

C'est donc à partir de ces informations que l'analyste va tenter de valoriser l'entreprise, une entité qui, contrairement au fonds de commerce, prend en compte les modalités de financement (emprunts, trésorerie, fonds propres) et donc peut avoir une valeur négative.

Les deux grandes approches de l'évaluation de l'entreprise retrouvent les raisonnements immobiliers : une approche dynamique fondée sur la rentabilité par la prévision des revenus futurs extrapolés de l'exploitation antérieure, et une approche plus statique étayée par la valeur nette des différents constituants corrigés des paramètres spécifiques de l'entreprise justifiant une plus-value (*goodwill*) ou une moins-value (*badwill*).

29.3.1 Évaluation par la rentabilité

La méthode déjà examinée pour les biens immobiliers s'appuie sur la théorie qui postule que la valeur actuelle est le reflet des profits futurs. C'est la méthode d'estimation par les *cash-flows*, déjà étudiée pour les immeubles (chapitre 14 auquel on se reportera).

Aux numérateurs apparaissent les revenus nets de charges, au dénominateur les facteurs d'actualisation successifs ; le dernier terme, normalement très éloigné, est représenté par la valeur nette actualisée de l'entreprise dissoute (valeur des actifs nets à l'époque, déduction faite des coûts dont le coût social, licenciement et retraites). Selon les entreprises, trois méthodes sont employées et seront examinées successivement.

29.3.1.1 La valeur de rendement

Le rendement correspond ici au montant du bénéfice distribué (avoir fiscal inclus). Dans le cas de sociétés cotées, le rapport cours sur bénéfice net ou PER (*price earning ratio*), apprécié par branche d'activité, est un élément d'analyse privilégié. Ce ratio, s'il est devenu un élément incontournable de l'appréciation des sociétés cotées qui subissent la pression des actionnaires et des analystes, n'est pas toujours représentatif de la réalité économique de sociétés non cotées.

Dans ce cas, des correctifs doivent être pratiqués en fonction de la politique de distribution, et par éventuel retraitement de postes du bilan concernant essentiellement le provisionnement et la rémunération des dirigeants (y compris les frais généraux).

La valeur s'apprécie par capitalisation du bénéfice qui, à un moment déterminé, dépend de la branche d'activité, de la qualité de la gestion et de la notoriété de l'entreprise.

Ce taux, inversement proportionnel à la sécurité des capitaux engagés, peut être inférieur à 5 % pour des activités fortement capitalisées et stables, et atteindre plus de 10 % (voire le double) pour des activités de service pouvant être volatiles.

29.3.1.2 La valeur de productivité

Cette approche est basée sur le bénéfice après impôt qui est censé refléter plus fidèlement la réalité économique de l'entreprise en étant indépendant de la politique suivie envers les associés (distribution de dividendes, pratique d'autofinancement). Le bénéfice comme le dividende doit être apprécié après retraitement de certains postes du bilan pouvant « camoufler » un bénéfice non distribué :

- provisions non fondées,
- amortissement excessif,
- appréciation non conforme de la valeur des stocks et des travaux en cours,
- immobilisations comptabilisées indûment en frais généraux,
- rémunération des dirigeants.

Le taux de capitalisation dépend des mêmes paramètres que précédemment et varie toutes choses égales par ailleurs avec le risque. S'appliquant à une assiette plus importante, il est logiquement plus élevé que dans la méthode précédente et se situe généralement dans une fourchette de 10 à 20 %.

29.3.1.3 Estimation à partir de la marge brute d'autofinancement ou de l'excédent brut d'exploitation

Cette approche affine la précédente par la prise en compte de la réalité économique, qui est constituée par l'aptitude de la structure à assumer les financements existants ou futurs.

La marge brute d'autofinancement (MBA ou *cash-flow*) représente l'adjonction du bénéfice net (après IS), des amortissements et des provisions non affectées à des charges réelles.

L'excédent brut d'exploitation (EBE) constitué de la MBA accrue des frais financiers, est quant à lui représentatif de la capacité financière d'endettement. Cette notion est en particulier utilisée pour les hôtels avec un calcul de l'EBE spécifique (par intégration de charges supportées par le bailleur).

On relèvera que cette MBA peut être également obtenue par le haut du bilan en retranchant du chiffre d'affaires HT les charges proportionnelles, les charges externes et les frais financiers selon le schéma suivant :

	CA HT
-	Charges proportionnelles
=	Marge brute (ou marge commerciale)
-	Charges de personnel
-	Charges externes
-	Impôts et taxes
=	Excédent brut d'exploitation
+	Produits financiers
-	Frais financiers
=	Marge brute d'autofinancement
-	Amortissement
-	Dotations aux provisions nettes des reprises
-	IS
=	Résultat net (hors éléments exceptionnels et impact des plus ou moins-values de cession et subvention)

La valeur de l'entreprise est alors obtenue par un coefficient multiplicateur appliqué à la MBA compris le plus souvent entre 4 et 10 : le bas de la fourchette s'applique aux branches les plus consommatrices de capitaux, le haut pour les sociétés de service.

Les services fiscaux utilisateurs de ces méthodes préconisent une combinaison des trois approches avec une pondération variable selon la nature, la taille et la structure de l'entreprise.

Les activités de commerce et les sociétés civiles seront préférentiellement estimées sur la base de la valeur de productivité avec prise en compte de la politique de distribution.

Les activités industrielles ou les sociétés importantes devront faire appel aux trois approches éventuellement pondérées pour certaines.

29.3.2 Évaluation par l'actif net réévalué

Ces méthodes sont fondées sur l'analyse des éléments constitutifs de l'entreprise à partir du bilan.

29.3.2.1 L'actif net comptable

L'actif net comptable, tiré du bilan, est représenté par la différence entre l'actif brut et le passif exigible.

Ce calcul s'obtient de deux manières :

- soit par différence entre l'actif brut duquel on déduit les non-valeurs (essentiellement les frais de premier établissement) et le passif exigible : dettes financières et d'exploitation et provisions correspondant à un passif réel (par exemple pour impôts) ;
- soit par le montant des capitaux propres : capital, réserves, report, bénéfices accrus de provisions non affectées d'où l'on déduit les postes d'actif sans valeur de réalisation (frais de premier établissement par exemple).

Le tableau suivant fournit les grands postes du bilan qui permettent le calcul de l'actif net comptable.

Actif	Passif
<ul style="list-style-type: none"> • Valeurs immobilisées nettes (terrain, constructions, matériels) • Valeurs d'exploitation nettes (stock) • Valeurs réalisables à court terme (clients) 	Capital et réserves Dettes d'exploitation
<ul style="list-style-type: none"> • Valeurs disponibles (disponibilités nettes et valeurs mobilières de placement) 	Dettes financières Provisions couvrant un risque probable ou certain

29.3.2.2 La valeur mathématique

Celle-ci est calculée à partir de la valeur comptable en retraitant les divers postes du bilan qui nécessitent une actualisation de leur valeur à la date de l'estimation.

Cette correction s'applique aux postes suivants :

- immobilisations corporelles : évaluation actualisée de ses différentes rubriques (terrain, bâtiments, matériels, agencements) ;
- immobilisations incorporelles : fonds de commerce, droit au bail ;
- stocks et travaux en cours ;
- provisions, amortissement ;
- rémunérations des dirigeants.

Cette valeur mathématique préconisée par les services fiscaux a fait l'objet de critiques par certains praticiens. Ceux-ci font observer que la valeur obtenue résulte de la juxtaposition des différents actifs représentant certes la valeur

patrimoniale, mais que son appréhension reste théorique compte tenu notamment des contraintes sociales. De plus, les valorisations retenues sont indépendantes de l'exploitation et envisagées intrinsèquement dans une optique de démantèlement qui n'est pas pertinente.

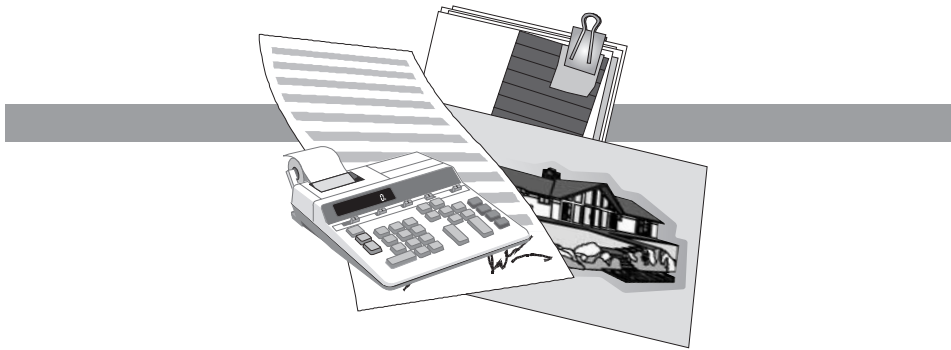
29.3.2.3 L'actif net réévalué et le *goodwill*

Cette méthode plus réaliste se situe dans une optique de continuation de l'exploitation et se propose de déterminer le décaissement que consentirait « l'entrepreneur prudent et avisé ».

L'évaluation consiste à déterminer, à partir du bilan, l'actif net réévalué. Les valeurs retenues doivent se référer à la valeur d'utilité pour les actifs en excluant ceux non nécessaires et réalisables isolément (estimés à leur valeur vénale nette de frais de négociation et d'incidence fiscale). De même, les postes du passif sont à retraiter le cas échéant des provisions injustifiées. Le résultat représente la valeur de réalisation de l'actif, c'est-à-dire le montant à investir pour reconstituer l'entreprise dans l'état du moment.

Selon les résultats prévisibles de l'entreprise, un acquéreur pourra consentir un prix supérieur ou inférieur à l'actif net représentant, selon le cas, le *goodwill* ou le *badwill* de celle-ci.

Ce surplus ou cette moins-value sont déterminés par la perspective de bénéfices supérieurs à la rémunération normale des capitaux investis (représentatifs de l'actif net) dans le cas du *goodwill* ; dans le cas du *badwill*, il s'agit a contrario des moins-values prévisibles qu'il convient de retrancher (par exemple coût de restructuration).



Partie 6
L'ESTIMATION
DES IMMEUBLES RURAUX





Toutes les méthodes d'estimation utilisées dans le domaine rural sont d'application simple, sauf peut-être certaines méthodes mathématiques utilisées pour les bois et forêts. La difficulté d'une expertise ne tient donc pas à l'application d'une méthode mais à la nécessité d'avoir effectué préalablement un bon diagnostic sur les qualités et défauts – au sens très large – des biens étudiés. C'est dire l'importance de la bonne appréciation des facteurs de la valeur.

30.1 Définition de l'immeuble rural

30.1.1 La diversité des immeubles

On considérera comme immeubles ruraux les exploitations agricoles entières ainsi que les parcelles ou groupes de parcelles qui ne constituent pas à elles seules des exploitations.

Les cultures peuvent être diverses. Nous citerons quelques particularités de l'estimation des prairies et vignobles.

Les bois et forêts sont également des biens ruraux dont l'étude fera l'objet d'un chapitre distinct.

Le corps de ferme fera bien évidemment partie de nos préoccupations.

Par contre, nous n'aborderons pas l'étude des bâtiments destinés à des productions dites « hors sols » dont la valeur instantanée, directement liée aux résultats économiques de l'exploitation, peut être fragile.

Les châteaux feront l'objet d'un chapitre particulier. En revanche, les maisons dans les bourgs ruraux ou même isolées dans la campagne, les anciennes fermes ou « fermettes », qu'elles soient utilisées en résidence principale ou secondaire, ne relèvent pas de techniques d'estimation différentes de celles utilisées pour les maisons en zone urbaine.

30.1.2 La diversité des interventions demandées à l'expert

L'expert peut être sollicité :

- pour estimer la valeur vénale d'une propriété rurale, qu'elle soit libre ou occupée, dans un but de vente, partage, succession, déclaration fiscale...

- pour fixer la valeur locative du bien, dans le respect de la réglementation ;
- pour établir un état des lieux à l'entrée ou à la sortie d'un fermier ;
- pour évaluer le cheptel mort (matériel) ou vif (animaux), les améliorations apportées par un fermier ;
- pour déterminer la valeur à laquelle il convient d'assurer les bâtiments...

30.2 Facteurs physiques de la valeur

30.2.1 Qualité agronomique du sol

C'est une évidence que toutes les parcelles n'ont pas la même aptitude à produire une récolte abondante : elles n'ont donc pas toutes la même qualité. C'est au travers de quelques notions d'agronomie que l'on pourra porter un jugement sur la qualité d'un sol.

30.2.1.1 Définition du sol

Le sol est la couche superficielle de matériaux meubles provenant de la dégradation de la roche mère sous l'action lente du climat, des végétaux et des animaux (dont les vers, bactéries et champignons microscopiques). Sous l'effet de la percolation de l'eau de pluie, le sol s'organise en couches dites horizons pédologiques.

Il existe de nombreux types de sols dont les horizons s'organisent différemment (ex. : horizon superficiel, puis horizon lessivé, puis horizon d'accumulation).

Le sol joue un double rôle :

- support de la plante : il doit remplir certaines conditions de stabilité, d'aération, de perméabilité, etc., c'est-à-dire posséder une structure physique convenable ;
- « garde-manger » de la plante : les substances minérales et l'eau nécessaires à l'alimentation des végétaux doivent s'y trouver en quantités suffisantes.

30.2.1.2 Texture du sol

L'ensemble des caractéristiques résultant de la taille de ses constituants permet de définir la texture du sol. On classe ainsi les constituants :

- les cailloux : morceaux de roche dont le diamètre moyen est supérieur à 2 cm ;
- les graviers : de 2 cm à 2 mm ;
- les sables grossiers (de 2 mm à 0,2 mm) et les sables fins (de 0,2 mm à 0,02 mm) qui sont des éléments de division favorisant la perméabilité à l'air et à l'eau ;
- les limons : tous les éléments entre 0,02 mm et 0,002 mm de dimension ;
- l'argile : grosseur inférieure à 0,002 mm.

L'argile, substance plastique avide d'eau, est liante. C'est, à l'inverse du sable, un élément de cohésion.

En fonction de la répartition relative de ces différents constituants, on distingue :

- terre franche : bonne terre perméable ; on y rattache les sols de limons des plateaux ;
- terre argilo-siliceuse (ou argilo-sableuse) : ce sont des terres imperméables qui peuvent s'améliorer par drainage ;
- terre argilo-calcaire : bonne terre à céréales ;
- terre argilo-humifère : mauvaise ;
- terre argileuse : presque imperméable, elle est utilisable en prairie ; il faut la drainer pour y faire des cultures ;
- terre sablo-argileuse : terre pauvre, améliorable par apport de calcaire (pour combattre l'acidité) et d'engrais ;
- terre sablo-calcaire : très perméable, elle sèche rapidement ;
- terre sableuse : trop perméable, incultivable.

30.2.1.3 Structure du sol

La structure du sol résulte de la façon dont les constituants élémentaires sont liés.

Schématiquement, les éléments sont soudés entre eux par une sorte de mortier (argile et humus qui sont des éléments de cohésion), pour former des agrégats qui à leur tour se rassemblent pour constituer des mottes.

Les lacunes (porosité) permettent la circulation de l'air et de l'eau, nécessaire à un sol de qualité.

Une terre battante est une terre dont la structure se dégrade sous l'action de la pluie : les éléments fins (sable fin et limons) forment une croûte imperméable, pouvant gêner la germination des semences.

Au regard de ses caractéristiques physiques, un bon sol doit être :

- divisé, c'est-à-dire constitué par des éléments de grosseur différente ;
- perméable : l'eau doit y circuler ;
- aéré : pour permettre la vie microbienne du sol ;
- frais : il doit contenir de l'eau (mais sans excès) ;
- stable : il ne doit pas se gonfler par l'humidité, se rétracter sous l'effet de la sécheresse (cas des sols argileux), être emporté par le vent ou être battant ;
- profond, car les racines peuvent exploiter les éléments minéraux et l'eau sur une profondeur très supérieure à celle du labour.

30.2.1.4 Composants chimiques et acidité

Les principaux éléments utilisés pour la fertilisation des cultures car indispensables au développement des plantes sont :

- l'azote (N),
- le phosphore (P), dosé sous forme de $P_2 O_5$,
- le potassium (K), dosé sous forme de $K_2 O$.

Les engrais potassiques et phosphatés sont retenus par l'humus et l'argile, qui constituent le complexe argilo-humique.

Il en est de même de l'azote sous forme ammoniacale (NH_4^+) mais non sous la forme de nitrate (NO_3^-).

Les éléments nutritifs, ainsi préservés du lessivage, sont mis à disposition des racines des plantes.

On en déduit que :

- les terres sableuses, qui renferment peu d'argile et d'humus, ne retiennent pas suffisamment les éléments nutritifs, et pas davantage l'eau,
- les terres riches en humus et en argile retiennent bien les engrais qu'elles reçoivent, et peuvent les restituer aux plantes.

Les analyses de sol renseignent sur l'abondance des différents éléments chimiques. De plus en plus d'agriculteurs en font réaliser, pour raisonner les apports d'engrais. Elles sont normalement assorties de commentaires. L'expert pourra utilement demander s'il en existe.

L'acidité des sols est mesurée par le pH. Sur ce critère, on peut classer ainsi les sols :

pH de 4	à	4,5	très fortement acide
4,5	à	5,5	fortement acide
5,5	à	6,5	acide
6,5	à	6,8	légèrement acide
6,8	à	7,2	pratiquement neutre
7,2	à	7,5	légèrement alcalin (ou basique)
7,5	à	8,5	alcalin
8,5	à	9	fortement alcalin

La plupart des plantes cultivées présentent leur optimum de développement au voisinage de la neutralité. Une légère acidité est cependant favorable à la mobilisation des éléments nutritifs du sol. En dessous de $\text{pH} = 5,5$, on ne rencontre plus guère parmi les sols cultivés que des vieilles prairies naturelles.

Si le sol est alcalin (contraire d'acide), il est toxique et plus fortement que les sols acides. Les sols cultivés les plus calcaires ne dépassent guère $\text{pH} = 8,4$.

L'acidité se combat par un apport en chaux ou chaulage. On parle alors d'amendement calcaire (et non d'engrais).

À défaut d'analyse, l'expert peut se faire une idée du pH par l'observation de la végétation (voir chapitre suivant).

30.2.1.5 L'eau dans le sol

Les différents types de sols ont une capacité de rétention en eau différente (13 % en limons sableux, 48 % en sol très argileux). Cette eau est utilisée par la plante, mais une partie s'évapore et une partie n'est pas mobilisable par les plantes.

Sauf pluviométrie importante et bien répartie, ou sauf irrigation, les sols sableux ne permettent pas de bons rendements et leur valeur sera limitée.

L'eau est indispensable mais son excès est nuisible. Le drainage doit éliminer l'excès d'eau qui entraîne une asphyxie du sol. Certains sols drainent naturellement bien (limons sur plateau calcaire, sols sableux). Une légère pente favorise le drainage naturel.

En cas de sols drainant naturellement mal, on peut y remédier par drainage artificiel, par fossés ouverts ou plus complètement par drains enterrés.

30.2.2 État cultural

L'état cultural est souvent difficile à apprécier. Certes, on peut voir la friche s'installer sur une parcelle non cultivée depuis peu d'années, mais si elle n'a pas été auparavant appauvrie, la remise en état est peu coûteuse. Il suffit de détruire la végétation par un passage de gyrobroyeur avant de labourer.

La jachère prévue dans la Politique agricole commune (PAC) impose un entretien minimal des terres et ne peut pas être considérée comme dévalorisante.

Par contre, une terre appauvrie faute de fertilisation suffisante, ou pour cause de fertilisation presque exclusivement azotée, ce qui se voit dans certaines régions lorsqu'un fermier approche de la retraite sans avoir de successeur, est difficile à déceler. Pourtant les voisins, qui sont des acquéreurs potentiels, le savent et en tiendront compte. Une analyse de sols peut révéler l'état de fertilité du sol.

L'estimation de terres défrichées depuis peu d'années, ce qui devient de plus en plus rare, pose des difficultés particulières : il faut créer une couche arable fertile par approfondissement très progressif des labours ; il pourra donc y avoir un manque à gagner pendant des années.

30.2.3 Climat et microclimat

Le climat est le même dans une petite région ; le niveau général des valeurs en tient compte. Il faut cependant prendre en considération le microclimat, en particulier pour les terrains superficiels (sols séchant au sud), ou des fonds de vallée (parcelles gélives, de grande importance en particulier pour les vignobles).

30.2.4 Facteurs conditionnant les facilités d'exploitation

Les conditions d'exploitation ont une forte incidence sur la valeur des parcelles et peuvent en rendre certaines très difficiles à vendre. Il faut faire attention à :

- la surface et la configuration des parcelles : en raison de la mécanisation, ce sont les grandes parcelles régulières, à angles droits, qui sont les plus facilement exploitables ; la configuration a cependant moins d'importance pour les herbages que pour les terres labourables ;

- le morcellement d'une exploitation, qui est un facteur de moins-value ;
- l'existence de surfaces improductives (affleurements rocheux, zones mouilleuses...) ou gênantes pour l'exploitation (pylônes électriques...);
- le relief : une légère pente peut être un facteur valorisant en facilitant le drainage naturel d'une parcelle argileuse ; au-delà, c'est un élément de dépréciation ; à noter qu'une pente importante entraîne souvent des sols superficiels, en raison de l'érosion ;
- l'éloignement par rapport aux bâtiments d'exploitation, d'autant plus pénalisant qu'il s'agit d'une ferme d'élevage ;
- l'accès : une parcelle bien desservie pourra intéresser plus de clients ; une parcelle isolée, mal desservie, n'intéressera souvent que le ou les voisins, ce qui fera pression à la baisse sur les prix.

30.2.5 Particularités concernant les prairies

Sous réserve des précisions qui seront apportées ci-après, l'ensemble des facteurs physiques de la valeur précédemment étudiés s'applique aux prairies naturelles (ou permanentes).

Il faut cependant prendre conscience que l'intensification de la production depuis trois décennies a réduit, dans certaines régions, les prairies naturelles aux parcelles que l'on ne peut que difficilement labourer : vallées humides, terrains en pente, zones superficielles.

Simultanément, les régions d'élevage traditionnel (Normandie, Bretagne...) souffrent d'un contexte économique difficile qui s'est traduit par l'instauration de quotas de production laitière et de cours peu rémunérateurs pour la viande bovine et ovine.

Il en résulte que les prix des prairies sont souvent plus faibles que ceux des terres labourables.

30.2.5.1 Composition floristique

La flore d'une prairie permanente doit faire l'objet d'un examen attentif car on peut en déduire des informations sur la nature et la qualité du sol (voir chapitre suivant : plantes indicatrices) mais aussi sur les potentialités de production en fourrage. En effet, les meilleures prairies sont constituées d'un mélange de graminées (fétuques, dactyle, *ray-grass* anglais, fléole...) et de légumineuses (trèfles, lotier, vesce...), mais il faut que les premières soient très majoritaires pour assurer un rendement important, tandis que l'évolution qualitative de la flore, sur laquelle l'exploitant peut cependant agir (par la fumure, le drainage, dans certains cas un désherbage sélectif, et enfin par les conditions d'exploitation par fauche ou pâturage), est lente pour les prairies naturelles puisque l'on exclut leur labour.

À noter que la fauche favorise les graminées et que le pâturage favorise les légumineuses. Quant au « surpâturage » et à l'hivernage des animaux sur des

prairies ne drainant pas bien, ils provoquent une dégradation de la flore au profit de plantes à faible rendement ou peu appétentes (pissenlit, plantain, chardon...).

30.2.5.2 Conditions d'exploitation

La configuration et la taille des parcelles ont moins d'importance pour les prairies que pour les terres labourables. Il en est de même de l'existence de zones improductives (pylônes, affleurements rocheux ou humides) qui n'entravent guère l'exploitation du surplus de la parcelle.

La pente a également moins d'importance tant qu'elle n'empêche pas la fauche, mais il ne faut pas oublier que les terrains en pente sont souvent superficiels.

Par contre, des clôtures en bon état, un abri minimal pour les animaux (haies partielles, quelques arbres) et l'existence de points d'eau pour l'abreuvement des animaux (mare, éolienne, pompe de pâture...) sont des facteurs de valorisation.

Enfin, la présence d'animaux dans une prairie impose une surveillance quasi quotidienne, ce qui conduit à valoriser les facilités d'accès... étant précisé qu'une route qui coupe une exploitation peut être pénalisante, en particulier en cas de production laitière.

30.2.6 Facteurs physiques de la valeur d'un corps de ferme

30.2.6.1 Bâtiments d'habitation

Il faut considérer, comme pour l'estimation de toute maison, sa localisation (et les éventuels désagréments apportés par la proximité des bâtiments d'exploitation), son état, son confort, son importance, sa distribution...

La possibilité de vendre séparément les bâtiments d'habitation, lorsqu'elle est techniquement envisageable (logement un peu isolé du corps de ferme, absence de dépréciation du surplus de l'exploitation) et juridiquement permise (voir contrôle des structures), peut être valorisante.

A contrario, l'inclusion du logement dans une exploitation agricole n'en permet souvent pas une valorisation aussi bonne que s'il était isolé et librement vendable.

30.2.6.2 Bâtiments d'exploitation

Sont-ils suffisants ou non pour les productions actuelles ? Y a-t-il des travaux à prévoir ? Mais surtout, sont-ils fonctionnels ou obsolètes ?

Les vastes étables des régions maintenant céréalières du Bassin parisien apportent plus de charges d'entretien que de service, car elles ne sont pas toujours reconvertibles pour le logement des récoltes et du matériel.

De grands hangars isolés n'ont généralement guère d'intérêt ; par contre, dans un corps de ferme, leur utilité est importante (grande hauteur, souplesse d'utilisation).

Des stabulations libres ou entravées pour bovins, des salles de traite fonctionnelles peuvent être très valorisantes.

Les bâtiments pour l'élevage hors sol (poulaillers, porcheries, locaux d'élevage pour veaux...) ont une valeur très sensible à la conjoncture économique, à apprécier avec grande prudence.

Dans tous les cas de bâtiments d'élevage important, l'expert doit savoir que des réglementations environnementales peuvent entraîner des coûts importants de *mise aux normes* (capacités de stockage des lisiers et fumiers). L'estimation doit en tenir compte.

La hauteur importante sous entrain ou sablière est un critère de meilleure adaptation aux moyens modernes d'exploitation, de stockage (palettes, accès aux fourches ou pelles hydrauliques...) et de conditionnement (cellules à grains).

30.3 Facteurs économiques et sociologiques de la valeur

30.3.1 Le marché et les intervenants

Sur un marché des terres à destination agricole de l'ordre de 400 000 ha par an, les fermiers en place en achètent environ 40 % (160 000 ha) ; les agriculteurs non fermiers en place en achètent légèrement moins. Le solde, acheté par les non-agriculteurs, représente moins de 30 % des transactions. Encore faut-il remarquer qu'il s'agit autant d'acquisitions de propriétés d'agrément que d'exploitations agricoles au sens strict.

L'hectare de terre agricole s'est vendu en moyenne 4 750 €/ha en 2005, en progression de 5,3 % par rapport à l'année précédente, avec de fortes variations régionales, entraîné à la hausse par les achats des non-agriculteurs, non pour un investissement locatif mais pour un usage résidentiel ou de loisirs.

Le marché est imparfait car il existe des obstacles à un bon ajustement de l'offre et de la demande :

- le marché peut être spécifique à la petite région, et parfois même très local : un agriculteur déjà équipé en matériel peut trouver un intérêt économique à un agrandissement, même au-delà du prix moyen dans la petite région ;
- l'environnement, l'isolement peuvent être des facteurs de dépréciation : la civilisation a créé un besoin de certains services (écoles, commerces...) qui rendent difficiles à vendre des exploitations isolées, ou en zone de montagne... alors que les terres peuvent être bonnes.

Cela exige de l'expert une analyse approfondie des références dont il peut avoir connaissance.

Le marché est caractérisé par un désintérêt des bailleurs. Leur faible part en tant qu'acheteurs le montre bien. Le contrôle des structures (depuis 1960), les contraintes du statut du fermage, le mode de fixation des fermages jugés peu rémunérateurs, la hausse des charges liées à la propriété (entretien des bâtiments, assurances et surtout impôts locaux) dévalorisent une exploitation louée par rapport à une exploitation libre. S'y est ajoutée la baisse de valeur du capital (baisse moyenne de plus de 50 % en francs constants entre 1981 et 2000, certes arrêtée ces dernières années tandis que les espaces vendus pour un objectif résidentiel ou de loisirs sont en forte hausse tant en surfaces qu'en prix) mais avec de fortes variations régionales et en fonction des cultures, les terres céréalières ayant beaucoup mieux résisté que les terres à vocation d'élevage. Il en résulte un marché particulièrement difficile pour les exploitations louées : si le fermier en place ne veut pas ou ne peut pas acheter une ferme louée, en vente, le propriétaire n'a parfois d'autre choix que de garder son bien.

Les agriculteurs eux-mêmes sont conscients de l'avantage du fermage qui les décharge du poids du foncier, mais la libération d'une exploitation est souvent le moment choisi par un propriétaire pour vendre, et non relouer.

30.3.2 Rentabilité des productions et droit de produire

La terre est un outil de production : la valeur du foncier dépend principalement des revenus que pourra en obtenir l'exploitant agricole, du coût de l'argent ainsi que de la confiance à long terme des agriculteurs et de l'importance de l'offre et de la demande.

Il en résulte que l'expert ne peut ignorer l'environnement économique de l'activité agricole.

30.3.2.1 Quotas de production

Les règlements européens ont instauré un plafonnement des productions de lait. La maîtrise quantitative de la production qui en a résulté a permis de maintenir des prix relativement rémunérateurs.

Sauf dérogations bien limitées, ces quotas ne peuvent pas être négociés indépendamment de l'exploitation. Reconnue clairement dans les autres pays de l'Union européenne, la valeur économique des quotas ne l'est pas en France. Il en résulte que, dans les régions d'élevage laitier, les exploitations agricoles disposant d'un quota important se vendent mieux que celles qui en sont dépourvues.

Il existe également un régime de quotas pour la production de betteraves sucrières : l'intérêt pour les exploitations agricoles dotées de contingents de production de betteraves sucrières est d'autant plus fort dans les régions de grande culture que celles-ci sont touchées par la baisse des prix des céréales.

30.3.2.2 Politique agricole commune (PAC)

L'expert doit être attentif aux évolutions de l'environnement économique et juridique de la production.

Une réforme substantielle de la PAC a en particulier été décidée en 1992, pour maîtriser les quantités produites. Elle a consisté en des baisses de prix, des paiements compensatoires à la perte de revenus qui en résulte, versés aux exploitants en contrepartie de parcelles mises en jachères.

Les accords de Luxembourg du 26 juin 2003 ont donné à la PAC une nouvelle orientation dont la mise en application doit intervenir au 1^{er} janvier 2006. Il est institué un droit à paiement unique (DPU) par exploitation, découplé de la production mais lié au respect de certaines directives européennes ayant trait à l'environnement, à la sécurité alimentaire... S'y ajoutent des règles concernant des bonnes conditions agro-environnementales relatives à l'érosion des terres, à un niveau minimum d'entretien.

La France a obtenu à titre dérogatoire un recouplage partiel entre les primes et la production. Elle a également décidé d'établir un lien entre les droits à paiement et le foncier. Ce maintien d'un lien avec le foncier a pour conséquence que ce dernier n'aura de valeur (sauf valeur pour les loisirs, l'agrément et toutes autres utilisations du sol non agricoles) que si des droits à paiement sont cédés conjointement. Ceci impliquera une clarification des relations de droit entre les propriétaires bailleurs et les fermiers.

La PAC peut donc avoir une incidence forte sur la rentabilité, donc la valeur vénale, des terres agricoles libres et louées. Il appartient à l'expert de rester informé de ces évolutions.

30.3.2.3 Taux d'intérêt

Le niveau des taux d'intérêt a toujours eu une incidence sur la valeur des biens immobiliers, urbains et ruraux : quand le revenu à attendre de l'achat d'une exploitation ou d'un agrandissement est moindre que le coût de remboursement d'un prêt foncier, il y a pression à la baisse des valeurs.

30.3.3 Valeur d'agrément de la terre

Il est évident que les mauvaises terres de Sologne ne se vendent pas à leur valeur agronomique, mais plus cher.

De même, la possibilité de créer un étang d'agrément peut être très valorisante pour un mauvais pré humide.

Pour des petites parcelles, même inconstructibles, le propriétaire d'une résidence secondaire pourra faire surenchère pour agrandir sa propriété et protéger son environnement.

L'expert doit apprécier ces facteurs particuliers, de même que l'incidence de la proximité de zones urbanisées.

30.4 Facteurs juridiques de la valeur

30.4.1 Statut des baux ruraux

Moins de 50 % des terres agricoles sont en faire-valoir direct. La location, qui s'applique au surplus, est donc légèrement majoritaire.

Une exploitation libre vaut classiquement nettement plus cher qu'une exploitation affermée.

Par ailleurs, selon les caractéristiques du bail, et en particulier la durée restant à courir, la valeur peut varier.

C'est un phénomène bien connu qui conduit, dans toutes les études statistiques de valeur, à distinguer les terres libres de celles occupées :

- la SCAFR publie chaque année et pour chaque département son analyse du marché en distinguant la valeur des terres libres et des terres occupées, résultant des notifications faites aux SAFER ;
- le *Journal officiel* publie chaque année un « barème indicatif de la valeur vénale des terres agricoles » en distinguant un tableau pour les terres libres, et un tableau pour les terres occupées.

Pour apprécier l'incidence d'un bail sur la valeur d'une propriété rurale, il est indispensable pour l'expert de connaître le statut des baux ruraux.

Seules seront évoquées ici quelques dispositions particulièrement importantes par leur incidence sur la valeur, étant précisé que le statut du fermage est d'ordre public.

30.4.1.1 Date de libération des lieux

Les propriétés rurales étant majoritairement achetées par des exploitants agricoles, en vue de leur exploitation, la plus ou moins grande proximité de la date de libre disposition par fin de bail, par retraite ou départ du preneur, est un élément fondamental de la valeur.

30.4.1.2 Droit au renouvellement du preneur

Sauf cas particuliers, la durée du bail ne peut pas être inférieure à 9 ans (Code rural art. L. 411-5). Ce n'est pas pour autant que l'exploitation sera libre au terme des 9 ans du bail, en raison du droit au renouvellement du preneur.

La retraite du preneur n'indique pas pour autant de façon certaine le terme de l'occupation : la cession du bail par le preneur est en effet autorisée au profit d'un descendant du preneur ayant participé effectivement à l'exploitation.

30.4.1.3 Reprise par le propriétaire

Le propriétaire peut s'opposer au droit au renouvellement du preneur en exerçant son droit de reprise, qui est strictement réglementé :

- reprise par le propriétaire pour lui-même, son conjoint ou au profit d'un descendant majeur ou émancipé,
- obligation d'exploitation effective pendant 9 ans,
- congé notifié 18 mois au moins avant la date d'expiration du bail.

L'acquéreur qui voudra exploiter lui-même la propriété devra donc être propriétaire plus de 18 mois avant la fin du bail, pour avoir le temps de notifier un congé. En outre, une obligation de qualification professionnelle est exigée (diplôme, exercice à plein temps...).

Il en résulte que, pour une propriété en location, la valeur est fonction de la date de libération possible, par départ volontaire du fermier ou par l'effet du droit de reprise du propriétaire.

En théorie, la valeur est minimale lorsque le preneur vient de bénéficier du droit au renouvellement, 18 mois avant l'expiration du bail. Elle augmente ensuite progressivement et atteint son maximum environ 2 ans avant la fin du bail, ce qui laisse à un acquéreur pour exploiter le temps de donner congé dans le délai légal.

30.4.1.4 Fixation du fermage

La fixation du fermage est réglementée par arrêté préfectoral. Son niveau, jugé faible par les propriétaires dans de nombreux départements, est une des causes de la désaffection des investisseurs pour ce type de placement, et de la dépréciation des exploitations louées par rapport aux exploitations libres.

Un loyer faible peut être considéré comme créant une « rente de situation » au profit du fermier. Il pourrait être tenté de le négocier lors de son départ, sous forme de « pas de porte » parfois intégré dans le coût de reprise du cheptel mort et des améliorations ; de même, le propriétaire pourrait souhaiter se dédommager d'un fermage faible par l'encaissement d'un « droit d'entrée », à l'image de ce qui existe pour les locations commerciales.

L'expert doit savoir que le statut des baux ruraux interdit et sanctionne lourdement de telles pratiques (Code rural art. L. 411-74), pourtant courantes notamment dans les plaines céréalières et appelées « reprise » ou « chapeau ».

Depuis la loi n° 95-2 du 2 janvier 1995, le fermage des terres et bâtiments d'exploitation est fixé en monnaie et actualisé annuellement en fonction de l'indice départemental des fermages, dont les composants reposent sur une combinaison d'indicateurs de revenus agricoles. Le loyer du logement de l'exploitant est exprimé en monnaie et indexé sur l'indice INSEE du coût de la construction.

À noter que la scission du fermage en deux éléments, actualisés sur des bases distinctes, n'aboutit pas à la création de deux baux distincts.

30.4.1.5 Charges

Sont à la charge du bailleur :

- le paiement des primes d'assurances contre l'incendie,

- l'entretien des bâtiments à l'exception des seules réparations locatives et de menu entretien,
- les taxes foncières sur les propriétés bâties et non bâties. Cependant, le preneur doit en rembourser au bailleur une fraction qui, à défaut d'accord amiable entre les parties, est fixée à un cinquième.

L'expert doit donc regarder l'état des bâtiments, le revenu du bailleur pouvant être lourdement amputé par les frais d'entretien et de réparation à prévoir. Il notera également la fraction des taxes foncières à rembourser par le fermier : c'est souvent un poste lourd ; le remboursement de plus du cinquième prévu conventionnellement dans certains baux, peut améliorer significativement la rentabilité et donc la valeur d'une ferme louée.

30.4.1.6 Amélioration apportée par le preneur

Le preneur qui a apporté des améliorations au fond loué a droit, à l'expiration du bail, à une indemnité due par le bailleur (Code rural art. L. 411-69).

Il existe des règles à respecter par le preneur pour que les travaux soient indemnisables.

De même, il y a des règles pour le calcul du montant de l'indemnité. Elle est en général égale au coût des travaux évalués à la date d'expiration du bail, réduit de 6 % par année écoulée depuis leur exécution. L'amortissement de certains travaux peut cependant être calculé sur des bases différentes.

L'indemnité n'est due que dans la mesure où les aménagements conservent une valeur effective d'utilisation.

Il en résulte que l'expert s'efforcera de déterminer le montant approximatif de l'indemnité qui pourrait être due. L'immeuble a certes été valorisé par des améliorations, mais le propriétaire est potentiellement débiteur d'une indemnité au profit du preneur.

En cas de vente, l'acquéreur doit d'ailleurs être informé de l'indemnité d'amélioration qu'il aura éventuellement à payer.

30.4.1.7 Droit de chasse du preneur

Dans certaines régions, où la chasse est une composante importante de la valeur (Sologne...), l'existence d'un bail rural peut entraîner une dépréciation particulière en raison du droit personnel de chasser dont dispose le preneur.

30.4.1.8 Droit de préemption du preneur

Le droit de préemption au profit du preneur en place, sous certaines conditions, peut être pénalisant pour le propriétaire dans la mesure où, en cas de vente amiable, le preneur peut contester le prix prévu en saisissant le tribunal paritaire qui fixe, après enquête et expertise, la valeur vénale des biens et les conditions de la vente.

En cas de vente d'un immeuble loué seulement pour partie, ou en cas de vente d'un domaine comportant plusieurs exploitations, la mise en vente doit être réalisée de façon à permettre l'exercice du droit de préemption du ou des preneurs. L'expert éventuellement sollicité devra procéder à un découpage et une estimation par lots qui en tiennent compte.

Mais, dans certains cas, la constitution de lots distincts, obligatoire pour permettre au preneur d'exercer son droit de préemption, peut être pénalisante en ce qui concerne la vente de l'ensemble, donc sa valeur. Ainsi, une exploitation agricole louée plus ou moins imbriquée dans le parc d'un château peut dévaloriser ce dernier.

30.4.2 Droit de préemption de la SAFER

Il existe un droit de préemption de la SAFER, qui s'applique en cas d'aliénation à titre onéreux, que ce soit à l'amiable ou sur adjudication. Il est primé par celui du preneur en place. Il s'applique aux ventes de fonds agricoles, de terrains à vocation agricole, de certains bâtiments ruraux et, dans certains cas, aux terrains boisés.

La SAFER a la possibilité, si elle estime que les conditions de la vente sont exagérées, de faire une offre d'achat à ses propres conditions. C'est ainsi qu'elle peut avoir une incidence sur la valeur des biens. Le vendeur qui reçoit une telle offre peut en effet :

- accepter l'offre d'achat,
- retirer le bien de la vente,
- saisir le tribunal de grande instance pour obtenir une révision de l'offre de la SAFER ; chacune des parties a la faculté de renoncer à l'opération si le prix fixé par le tribunal ne lui convient pas.

30.4.3 Contrôle des structures

Il existe un contrôle, concernant exclusivement l'exploitation des biens ruraux, et non leur propriété. Il peut cependant avoir une incidence sur la valeur des biens ruraux. Sans entrer dans le détail, la réglementation prévoit l'institution de schémas directeurs départementaux des structures agricoles qui définissent, par région agricole et nature de production, les orientations en matière d'installation et d'agrandissement.

Il est assuré :

- un contrôle des installations,
- un contrôle des agrandissements et réunions d'exploitations.

La loi de modernisation de l'agriculture du 1^{er} février 1995 a créé la Commission départementale d'orientation de l'agriculture (CDOA) remplaçant la Commission nationale des structures. C'est le ministre de l'Agriculture qui

fixe tous les cinq ans la surface minimale d'installation (SMI) et ses équivalences.

La loi d'orientation agricole du 9 juillet 1999 modifie, en le renforçant, le contrôle des structures et remplace la SMI par « l'unité de référence ».

La réglementation permet donc de s'opposer à des démembrements ou disparitions d'exploitations supposées viables, qui entraîneraient dans certains cas une meilleure valorisation des terres en cas de vente parcelle par parcelle, ou de ventes séparées des bâtiments comme résidences principales ou secondaires.

Plus généralement, le contrôle des structures peut dissuader un agriculteur de se porter acquéreur de biens ruraux s'il craint de ne pas obtenir l'autorisation d'exploiter, ou le conduire à n'acheter que sous condition suspensive d'obtenir cette autorisation.

30.4.4 Attribution préférentielle

Il existe une réglementation permettant l'attribution préférentielle en propriété de l'exploitation agricole au profit d'un indivisaire participant ou ayant participé effectivement à la mise en valeur d'une exploitation agricole.

La jurisprudence indique que la valeur à retenir est la valeur libre (et non une valeur dépréciée par le bail) si l'attributaire est déjà preneur, que le bail ait été consenti par le *de cujus* ou par les cohéritiers après l'ouverture de la succession.

30.4.5 Droit de l'urbanisme

Lors d'estimations rurales, l'expert devra parfois consulter les documents d'urbanisme pour vérifier si certaines parcelles, bien qu'incluses dans une propriété rurale, ne bénéficient pas d'une constructibilité qui leur confère une valeur supérieure.

Plus généralement, on constate que des terrains agricoles, même juridiquement inconstructibles, ont tendance à se vendre plus cher en périphérie urbaine qu'en situation pleinement rurale, à qualité agronomique identique.

30.5 Facteurs fiscaux de la valeur

30.5.1 Droits de mutation

30.5.1.1 Droits de mutation à titre onéreux

Longtemps handicapés par le taux élevé des droits de mutation, les immeubles ruraux relèvent, depuis la loi de finances pour 1999, du régime général des immeubles à usage professionnel, soit 5,09 % depuis le 1^{er} janvier 2006.

Il existe en outre des taux de faveur, assortis de certaines conditions, pour les immeubles ruraux de faible importance, les achats susceptibles d'améliorer la rentabilité de l'exploitation, les achats par le fermier en place, les achats par les jeunes agriculteurs, les achats et ventes par les SAFER.

30.5.1.2 Droits de mutation à titre gratuit

- Baux à long terme : le législateur a voulu encourager la conclusion de baux à long terme.

Les droits sont calculés sur le quart de la valeur jusqu'à une somme ainsi transmise de 76 000 € par bénéficiaire. Au-delà de ce seuil, la réduction est de la moitié.

- Bois et forêts et parts de groupements forestiers : l'exonération est des trois quarts des droits avec l'obligation d'engagement d'exploitation normale pendant 30 ans.

30.5.2 Impôt de solidarité sur la fortune

Les bois et forêts, et parts de groupements forestiers, ne sont retenus que pour le quart de leur valeur sous réserve d'engagement d'exploitation normale ou d'agrément d'un plan simple de gestion.

Des dispositions de faveur existent également au profit des biens ruraux loués par baux à long terme.

Il n'apparaît pas clairement que les avantages fiscaux accordés aux biens ruraux loués à long terme aient une incidence positive sur leur valeur car la durée d'indisponibilité est un facteur négatif.

Il semble par contre que les particuliers soient plus sensibles aux avantages fiscaux accordés à la détention et à la transmission à titre gratuit des bois et forêts.



Les facteurs de la valeur d'un bien rural ayant été soigneusement analysés, on privilégiera les approches de la valeur par comparaison, en appliquant les principes généraux exposés au chapitre 11, sachant que l'unité de mesure est l'hectare (habituellement, car on peut trouver d'autres unités de mesure, telle « l'ouvrée » de 428 m² pour les vignes de Bourgogne).

31.1 Estimation des exploitations agricoles libres

31.1.1 Estimation par comparaison des parcelles et groupes de parcelles homogènes

Les estimations de tels biens homogènes sont les plus simples. Elles se réalisent par comparaison directe.

On détermine la valeur des biens à estimer par référence aux prix constatés pour d'autres biens « comparables », c'est-à-dire ayant les mêmes caractéristiques (qualité agronomique, accès, configuration, ordre de grandeur de surface...) et situés dans le voisinage ou la même région agricole.

Dans la pratique, on trouve rarement des biens comparables en tous points. Il faut donc opérer des corrections pour tenir compte des avantages et inconvénients respectifs des biens servant de référence, et de ceux à estimer, liés en particulier aux différences de potentialité sur le plan agronomique.

La comparaison se fait entre les prix à l'hectare.

Chaque point de comparaison doit avoir été analysé avec précision pour écarter, si besoin, des ventes non significatives (acquisition par un résident secondaire qui veut agrandir son terrain, valeur de convenance pour l'agriculteur voisin, absence de concurrence pour une parcelle enclavée, acquisition d'un pré humide pour y créer un étang, parcelle constructible...).

Il est donc nécessaire de faire référence à plusieurs ventes, et non à une seule dont l'analyse peut avoir été incomplète, étant précisé que, dans les régions de grande culture, les prix sont plus homogènes que dans les régions de bocage, où les expertises de parcelles nécessitent donc une attention particulière.

31.1.2 Estimation des exploitations entières

31.1.2.1 Estimation par comparaison directe

On applique globalement à l'exploitation à estimer un prix moyen à l'hectare, bâtiments compris, résultant de l'analyse des points de comparaison. On parle alors de prix à l'hectare logé.

Cette méthode suppose :

- un nombre significatif de références récentes : c'est souvent difficile, en raison de la structure du marché ;
- des points de comparaison réellement comparables : il faut un même ordre de grandeur des surfaces, des terres de même qualité moyenne, des bâtiments équivalents...

En définitive, cette méthode n'est utilisable que dans un marché assez large et homogène, rarement rencontré en région bocagère ou vallonnée.

31.1.2.2 Estimation à partir des éléments constitutifs

C'est encore une méthode d'estimation par comparaison.

Elle s'applique tant aux groupes de parcelles hétérogènes qu'aux exploitations entières. On répartit les parcelles ou groupes de parcelles en fonction de leur qualité selon un tableau dont la présentation peut être la suivante :

Désignation cadastrale de la parcelle	Lieu-dit	Classe cadastrale	Ventilation de la surface				Observations
			Excellente qualité	Qualité moyenne	Qualité médiocre	Coteaux et divers	
AB n° 54	La Tuilerie	2		8 ha 05 a 27			
55	La Noue	2 et 3			2 ha 03 a 00		
56	Les Hersonniers	2	3 ha 00 a 00	7 ha 50 a 00			
59	La Pièce d'en Haut	2		7 ha 12 a 50			
60	Le Frèche	3			2 ha 80 a 50	0 ha 50 a 00	
61	La Ferme					0 ha 35 a 00	sol
TOTAUX			3 ha 00 a 00	22 ha 67 a 77	4 ha 83 a 50	0 ha 50 a 00 de coteaux 0 ha 35 a 00 de sol	

Il est pratique de noter les classes cadastrales, ne serait-ce que pour déceler des qualités différentes sur une même parcelle, qu'une visite rapide ne permettrait peut être pas de voir (les plus petits nombres traduisent une meilleure qualité). Mais l'expérience montre que le classement cadastral ne peut pas être adopté comme critère de qualité sans vérification.

Parfois, d'autres distinctions doivent être faites : parcelles drainées ou non, parcelles facilement accessibles ou enclavées...

On évalue alors chacune des catégories déterminées par comparaison avec des biens de nature, de qualité et de superficie comparables.

On y ajoute la valeur des sols et bâtiments.

Reprenant l'exemple précédent, l'estimation se présente alors ainsi, les valeurs unitaires étant déterminées par comparaison :

• Sols et bâtiments	0 ha 35 a 00			24 000 €
• Terres excellentes	3 ha 00 a 00	à	3 500 €	10 500 €
• Terres moyennes	22 ha 67 a 77	à	2 900 €	65 765 €
• Terres médiocres	4 ha 83 a 50	à	2 000 €	9 670 €
• Coteaux	0 ha 50 a 00	à	600 €	300 €
	<u>31 ha 36 a 27</u>			<u>110 235 €</u>

On peut arrondir à 110 000 €, estimation correspondant à environ 3 500 €/ha logé.

Remarque : on peut s'interroger sur le point de savoir si la valeur de la propriété est bien égale au total des valeurs de chacun des constituants, ainsi que cela est supposé dans l'exemple précédent.

En fait, deux cas peuvent se présenter :

1. Les divers éléments constitutifs de l'exploitation peuvent faire l'objet de ventes séparées (leurs situations et accès le permettent, la réglementation des structures ne s'y oppose pas, il existe un marché local...). Alors l'estimation de la propriété est égale au total de l'estimation de ses éléments, sauf ajustements éventuels pour tenir compte des frais de vente plus élevés qu'en bloc, et du délai éventuellement nécessaire pour une vente complète.
2. Les éléments constitutifs ne peuvent pas être vendus séparément. La propriété devrait donc être vendue en bloc. Alors, il y a peut être lieu d'apporter des corrections au total des estimations de détail.

La correction à apporter dans ce cas n'est pas évidente :

- Traditionnellement, on considère en effet que les parcelles séparées se vendent plus facilement que les exploitations entières ; cela reste souvent vrai mais les agriculteurs, après une course à l'agrandissement ces deux dernières décennies, prennent de plus en plus conscience du coût d'exploitation de parcelles isolées, ou des difficultés de surveillance d'animaux dans des prés mal accessibles, de sorte que certaines petites parcelles, ne pouvant intéresser que le ou les voisins, se vendent peu cher.
- À l'inverse, il existe dans certaines régions, une réelle demande pour les exploitations « d'installation », qui sont extrêmement rares. Elles se négocient alors bien.

La correction la plus importante à apporter pour le passage à l'estimation en bloc est généralement pratiquée sur les bâtiments, surtout dans les régions de polyculture-élevage : la faible rentabilité de l'exploitation agricole ne permet souvent pas à l'agriculteur de payer les bâtiments d'habitation au prix qu'un citoyen, pour résidence principale ou secondaire, serait disposé à les acheter. Quant aux bâtiments d'exploitation, s'ils sont peu fonctionnels, ils sont très dépréciés voire sans valeur.

Dans la pratique, les bâtiments sont donc, dans ces régions, moins valorisés que ne le permettrait leur vente « au détail », alors que la dépréciation pour la vente en bloc des terres peut être faible ou même nulle.

Enfin, si l'exploitation doit être morcelée, par exemple pour partage, l'expert doit adopter une présentation faisant apparaître la valeur de chaque parcelle ou groupe de parcelles.

31.2 Estimation des exploitations agricoles louées

31.2.1 Estimation par comparaison directe

En théorie, la comparaison directe est utilisable dès que l'on dispose de références réellement comparables, c'est-à-dire en ce qui concerne la qualité agronomique, les autres caractéristiques techniques mais également les conditions d'occupation : même niveau des fermages, même perspectives de libération...

Dans la pratique, cela est exceptionnel, de sorte que la comparaison directe avec d'autres exploitations agricoles louées est peu utilisée, ou du moins n'est pas la seule méthode utilisée.

31.2.2 Estimation à partir de la valeur libre

Faute bien souvent d'éléments de référence suffisants et significatifs (même durée de bail restant à courir, même âge de l'exploitant, même probabilité qu'un descendant reprenne l'exploitation...) on ne pourra généralement pas comparer directement des biens occupés. On est alors contraint de faire une première estimation de l'exploitation comme si elle était libre, puis d'appliquer un abattement pour occupation.

Dans la recherche de cet abattement, on peut se référer :

- au barème indicatif de la valeur vénale des terres agricoles qui, pour chaque région agricole, indique des valeurs de terres libres et de terres occupées,
- aux études statistiques de la SCAFR/SAFER, qui fait la même distinction. Mais il convient de se montrer extrêmement prudent car il s'agit d'études statistiques résultant de ventes effectivement conclues.

L'expérience nous a appris que les ventes réalisées d'exploitations louées ne sont parfois pas représentatives du marché (vente par exemple peu avant le départ en retraite de l'exploitant, qui est cependant classée statistiquement comme une vente occupée). Il en résulte que les abattements moyens que l'on peut ainsi constater, tant au cas par cas que sur les études statistiques, sont souvent minorés. En effet, si le fermier ne veut pas, ou ne peut pas acheter, une baisse, même substantielle, d'un prix demandé ne permet pas toujours de trouver un acquéreur.

En toute rigueur, compte tenu du statut des baux ruraux et de l'environnement économique du marché, l'estimation d'une exploitation agricole louée nécessite bien évidemment la consultation du bail (point de départ, durée, fermage...)

mais également des renseignements concernant personnellement l'exploitant : âge, situation familiale, patrimoine, revenus... Ce n'est généralement pas possible, ce qui conduit le plus souvent l'expert à déterminer une valeur probable, à présenter avec prudence.

Pour information, pour les petites exploitations de polyculture-élevage dont l'exploitant n'a pas atteint l'âge de la retraite, l'abattement pour occupation ne peut guère être inférieur à 25 % même à deux ans de la fin du bail. En cours de bail, il pourra être de l'ordre de 30 % et dépasser sensiblement cette dernière valeur pour une exploitation engagée récemment dans un bail à long terme (18 ans ou plus).

31.2.3 Estimation par capitalisation du revenu

La méthode consiste à capitaliser le revenu perçu par le propriétaire à un taux adapté, ce qui s'écrit :

$$\text{Valeur vénale} = \frac{\text{Revenu annuel} \times 100}{\text{Taux}}$$

Mais quel revenu prendre : fermage brut ou revenu net après déduction des charges du bailleur ? Et le taux ne devra évidemment pas être le même.

Traditionnellement, les ouvrages d'estimations rurales font référence au revenu net.

Il s'agit donc de procéder aux opérations successives suivante :

- détermination du revenu brut, à partir du bail et des échéances payées, habituellement semestrielles ;
- recherches des charges, à partir de la comptabilité du bailleur :
 - . impôts et taxes (partie restant à la charge du bailleur),
 - . primes d'assurances,
 - . entretien des bâtiments (calculer une moyenne pour éliminer l'incidence de travaux exceptionnels) ;
- par différence, on obtient le revenu net ;
- choix du taux de capitalisation : il doit découler de l'analyse d'autres ventes de biens loués comparables.

Mais dans la pratique, il est très difficile de déterminer le revenu net d'une exploitation louée (réticence du bailleur à communiquer les pièces, comptes mal tenus...), et plus difficile encore d'obtenir ou calculer les taux de capitalisation nets découlant de la vente des exploitations qui devraient constituer les points de comparaison.

Par ailleurs, le mode de gestion peut modifier le revenu net (travaux plus ou moins importants, sans conséquence aussi directe sur la valeur).

Pour ces raisons, il est plus pratique d'utiliser les taux bruts, connaissant les fermages et les prix de vente des exploitations.

Les taux bruts sont évidemment plus élevés.

► **Exemple**

Exploitation vendue 200 000 € et rapportant 9 000 € bruts et 6 000 € nets par an.

Alors, on constate :

- un taux net de $\frac{6\,000 \times 100}{200\,000} = 3\%$
- un taux brut de $\frac{9\,000 \times 100}{200\,000} = 4,5\%$

Mais, comme il s'agit dans les deux cas (taux bruts ou nets) de taux assez faibles, une légère variation (ou erreur) dans le choix du taux entraîne une variation importante de l'estimation, ce qui rend la méthode d'emploi délicat.

Si on y ajoute l'analyse précise des perspectives de libération des lieux, qu'il convient de faire, on comprend que la méthode d'estimation par capitalisation du revenu soit délaissée par les experts, sauf à titre de recoupement.

31.3 Les particularités des opérations d'expertise

Au-delà des principes généraux guidant le déroulement de toute opération d'expertise, il convient, en expertise rurale, de porter une attention particulière à certains documents éventuellement disponibles, et de savoir quoi observer.

31.3.1 Collecte de documents

Avant de procéder à la visite, l'expert doit se faire préciser sa mission et collecter un certain nombre de documents.

Ceux-ci doivent d'abord permettre une identification précise de la propriété à étudier. Il est pratiquement indispensable de disposer :

- des extraits de la matrice cadastrale,
- des plans cadastraux (plans de section, éventuellement tableau d'assemblage),
- du bail, en cas de propriété louée.

Sont également utiles :

- les titres de propriété,
- des compléments cartographiques : carte IGN au 1/25 000, carte pédologique, photographie aérienne...
- et divers documents en fonction des circonstances particulières de l'affaire : précédents rapports d'expertise, coût des assurances, impôts locaux et autres charges, comptes de gestion, états des lieux, baux de chasse, plan du réseau de drainage, d'irrigation, bulletins d'analyse de terres...

S'il y a des bois et forêts : inventaires, plan simple de gestion, résultats des dernières ventes de bois...

31.3.2 Utilisation de la cartographie

Avant la visite, il convient de faire un repérage de la situation de la propriété et de ses limites. Pour ce faire, on pointe sur le plan cadastral toutes les parcelles de la propriété identifiées sur la matrice cadastrale.

Si la propriété est vaste, on peut en reporter les limites sur le tableau d'assemblage, voire sur la carte de l'IGN au 1/25 000.

Cette dernière a l'avantage, outre l'indication des voies d'accès et de desserte, de préciser le relief au moyen des courbes de niveau.

Le site Internet de l'IGN (www.geoportail.fr) fournit des photos aériennes exploitables par l'expert.

31.3.3 Visite des bâtiments

L'expert dressera un croquis des bâtiments.

Le calcul précis des surfaces de chacun n'est généralement pas nécessaire, mais certaines mesures peuvent être utiles : surface d'une maison susceptible d'être négociée séparément, dimensions des hangars, vérification des largeurs et hauteurs de travées ou portes (donc accès possible ou non pour le matériel).

Pour chaque bâtiment, il convient de noter la nature des matériaux, l'état, l'importance (exemple : stabulation entravée pour 60 vaches), le caractère fonctionnel ou obsolète, l'équipement.

Il faut pouvoir porter un jugement synthétique sur l'adaptation ou non du corps de ferme aux nécessités de la production et à la taille de l'exploitation.

Le logement fera l'objet d'une attention particulière, compte tenu des exigences de plus en plus grandes des exploitants : surface, qualité des matériaux, état, confort, positionnement par rapport aux nuisances de l'exploitation (visuelles, sonores, olfactives...), traitement des abords.

31.3.4 Visite des terres

Même s'il y a des saisons au cours desquelles il est plus facile de porter un diagnostic sur la qualité des terres, l'expert doit pouvoir intervenir en toute période de l'année, sauf lorsque la neige recouvre le sol et la maigre végétation hivernale. L'expert doit :

- Observer le sol : aspect superficiel donnant des informations :
 - . sur la texture : éléments grossiers et sables qui se voient, fentes de retrait d'un sol asséché ou au contraire accumulation d'eau superficielle qui traduisent un sol argileux, terre bien ressuyée après une période de pluies qui indique un sol drainant bien et donc peu argileux...
 - . sur la structure : état des mottes d'un labour, phénomènes de battance..., qu'il faut analyser en fonction des conditions météorologiques passées (la pluie et le gel étant des facteurs de dégradation de la structure),

. sur la richesse en humus.

- Toucher le sol : au toucher, on apprécie la richesse en sable ; pouvoir modeler la terre humidifiée en une sorte de bague autour du doigt traduit un sol argileux ; les sols limoneux ont une certaine onctuosité...

L'idéal serait de creuser une fosse permettant d'observer les différents horizons pédologiques et la profondeur utilisable par les racines. Ce n'est guère pratique mais l'expert examinera les tranchées et talus dans le voisinage et il a, heureusement, encore d'autres moyens pour apprécier la qualité des terres.

31.3.5 Les analyses de terres

Il convient de demander si l'exploitant a fait procéder à l'analyse granulométrique et chimique de ses terres. C'est une démarche qui devient assez courante, dans le but d'assurer un meilleur dosage des apports en engrais.

Les analyses sont habituellement accompagnées d'un commentaire sur la richesse des différents éléments.

31.3.6 L'analyse des comptes de gestion

De plus en plus d'exploitants tiennent une comptabilité.

Au-delà des résultats financiers, les centres de gestion font généralement apparaître les rendements des différentes productions au cours des dernières années. Analysées au regard du degré d'intensification des cultures (irrigation, drainage, dosages d'engrais, consommation de produits phytosanitaires...) et des conditions climatiques de chaque saison, ces éléments permettent une approche de la qualité des terres.

31.3.7 La signification des lieudits

L'expert ne doit pas se priver des informations fournies par les appellations de parcelles ou lieudits, qui peuvent faire référence à des caractéristiques du sol. À titre d'exemple, l'expertise d'une seule ferme d'une soixantaine d'hectares en Anjou mentionnait les lieudits suivants (entre autres) :

- La Tuilerie : sol très argileux
- La Noue : parcelle en vallon, humide (= noyée)
- Les Soches : parcelle en bordure de bois, défrichée à une date inconnue (= souches)
- Le Haut Brûlon : parcelle au sol superficiel, en rebord de coteau
- Les Frèches : sol également superficiel (= friches)

Plus généralement, il y a des dénominations qui font référence à la composition du sol :

- terres sableuses (= siliceuses) : noms rappelant le sable ou le verre (la Sablière, la Verrière...) ou la végétation des terres siliceuses (les Ajoncs...);

- terres argileuses : référence à la brique ou à la tuile (la Briqueterie, la Tuilerie...), ou à l'imperméabilité (la Noue, le Pré Noyé...), ou à la couleur rouge (les Terres Rouges) ;
- terres calcaires : le mot « chaux » et ses déformations (Chaumont, Caumont...), les mots composés avec blanc (Blanc-Mesnil...).

D'autres dénominations font référence à la taille ou configuration de la parcelle, ce qui n'apprend peut-être pas grand-chose à l'expert (la Grand Pièce, les 20 Arpents, le Pré Carré), à l'humidité (les Sources, les Joncs), ou à la sécheresse (le Désert), au relief (le Bas Frèche, le Mont, la Roche...).

31.3.8 L'observation de la végétation cultivée

L'analyse de l'état végétatif des plantes cultivées fournit des informations sur la façon dont elles ont été alimentées en éléments minéraux et en eau, donc sur la qualité agronomique du sol.

Il faut procéder à ces observations en tenant compte :

- des techniques utilisées (irrigation ou non, drainage, importance des apports d'engrais, désherbage...),
- des conditions climatiques depuis la mise en place de la culture.

Ainsi, un champ de maïs non irrigué, rachitique en août après un printemps et un été de sécheresse, peut être implanté sur un meilleur sol que des plants de 2 m de haut, qui ont bénéficié de deux arrosages.

Un blé jaunissant, en fin d'hiver, peut signifier un sol drainant mal, mais le diagnostic ne sera pas tout à fait le même selon la pluviométrie passée et l'apport d'engrais azoté.

Plus tard en maturité, un épi incomplètement fécondé peut indiquer un manque de fertilité du sol ; des grains échaudés (= petits et desséchés) peuvent traduire une insuffisance d'alimentation en eau un mois avant la maturité...

31.3.9 L'observation de la végétation spontanée : notion de plante indicatrice

Les plantes adventices des cultures (mauvaises herbes) et la végétation des prairies naturelles, bords de chemins, haies, bois attenants, peuvent donner des indications précieuses sur les caractéristiques du sol : certaines plantes ont en effet des exigences qui font qu'on ne les rencontre que dans certains types de sol. On les appelle pour cela « plantes indicatrices ».

► Plantes indicatrices de la texture

Sols sableux, siliceux : fétuque, genêt à balais, ajonc, pin sylvestre, pin maritime, bouleau...

Sols argileux : renouée persicaire, chicorée sauvage, renoncule, primevère, lotier corniculé, prêle, orme, peuplier, sureau, aulne, frêne, aubépine, noisetier...

Sols calcaires : lupin, peuplier de Virginie, hêtre, tilleul...

Sols humifères : oseille, bruyère, ortie, aulne, saule...

► **Plantes indicatrices de la structure**

Sols très tassés ou « battants » : plantain, paturin annuel, renouée des oiseaux...

► **Plantes indicatrices du pH**

Sols alcalins : coquelicot, genévrier...

Sols acides : chiendent, oseille, châtaignier...

► **Plantes indicatrices de sols riches en azote**

Renouée persicaire, ortie, chénopode, morelle noire, mouron des oiseaux...

► **Plantes indicatrices de l'humidité**

Sols humides : prêle, renouée persicaire, grande oseille, renoncule, jonc, carex, menthe, reine des prés, colchique, bourdaine, aulne, saule...

Sols secs : fétuque ovine, canche, serpolet, pin laricio de Corse, pin noir...

31.3.10 Les équipements valorisants

L'irrigation et le drainage sont des facteurs de valorisation. Il y aura lieu, le cas échéant, de noter les caractéristiques de ces équipements.

Il en est de même de certaines voies de desserte, de dispositifs d'abreuvement des animaux et de plantations (arboriculture fruitière).

31.4 Notions sur l'estimation des vignobles

31.4.1 Facteurs de la valeur

31.4.1.1 Appellation

Le principal facteur de la valeur des vignes est l'appellation qui, en principe, traduit la qualité et les perspectives de commercialisation du vin. En fait, le découpage et le classement résultent de l'analyse des aptitudes d'une parcelle à produire des vins de qualité, et inclut donc des facteurs tels que composition physique et chimique du sol, profondeur, alimentation en eau et minéraux, orientation et pente...

Il convient donc de vérifier l'appellation, ce qui est possible en consultant le cadastre viticole.

En outre, seuls certains cépages sont autorisés pour que le vin produit dans une aire géographique ait droit à l'appellation correspondante. Il faut donc procéder aux vérifications qui s'imposent.

31.4.1.2 Âge de la vigne

Une vigne peut normalement produire du raisin pendant 30 à 40 ans, voire plus si elle a été soigneusement entretenue.

Dans les vignes produisant des vins de qualité mais non prestigieux (exemple : vins de Loire, côtes-du-rhône...), on constate clairement une évolution de la valeur en fonction de l'âge de la vigne, passant par un maximum pour une vigne entrant en pleine production (5 à 10 ans), se maintenant à peu près jusqu'à une vingtaine d'années puis diminuant progressivement avec l'âge pour se rapprocher, pour une vieille vigne, de la valeur d'un terrain à planter.

Pour les appellations prestigieuses, ces évolutions, réelles, peuvent être occultées par le niveau très élevé du prix déjà atteint par le seul terrain à planter et par le fait que, si les vignes âgées produisent moins, le vin en est de meilleure qualité.

31.4.1.3 Autres facteurs physiques de la valeur

L'expert tiendra compte :

- de l'état sanitaire de la vigne,
- du pourcentage de pieds manquants,
- de la nature du sol (les sols caillouteux ou pierreux sont favorables à la qualité), de la pente et de l'orientation (les coteaux exposés au sud ou est-sud-est sont généralement plus favorables),
- de l'existence éventuelle de zones gélives (fond de vallée par exemple),
- des facilités d'exploitation (accès, configuration des parcelles, pente, écartement des plants sur la ligne et entre les lignes, ce qui a une incidence directe sur les possibilités de mécanisation mais fait l'objet d'appréciations différentes selon les régions),
- l'importance, la qualité, l'état des chais et autres bâtiments d'exploitation.

En se faisant communiquer les dernières déclarations de récolte, l'expert pourra affiner son jugement sur les potentialités du vignoble, sachant qu'il est habituellement défini une production maximale à l'hectare ouvrant droit à l'appellation, et que la quantité est généralement obtenue aux dépens de la qualité.

31.4.1.4 Facteurs économiques de la valeur

La valeur des vignes dépend, comme pour tous les autres biens ruraux, des conditions d'exploitation : faire-valoir direct, fermage voire métayage. Ce dernier mode d'exploitation, qui associe l'exploitant et le propriétaire du terrain dans le partage des résultats de l'exploitation, subsiste en effet encore dans le domaine viticole alors qu'il a à peu près disparu pour les autres productions.

Le mode de commercialisation (vente directe en bouteille, vente en citerne au négoce ou par l'intermédiaire de coopératives) a une incidence forte sur le résultat de l'exploitation, donc sur la solvabilité des viticulteurs face à des possibilités d'agrandissement.

Enfin, dans l'analyse des ventes réalisées, préalable à une estimation par comparaison, il ne faut pas oublier d'étudier les stocks en cave (sont-ils compris ou non dans la vente ou dans l'estimation ?) et les récoltes sur pied : l'achat avant la récolte ou juste après n'est pas neutre.

31.4.2 Méthodes d'estimation

31.4.2.1 Estimation par comparaison

Après un classement des parcelles par appellation, âge et qualité, l'expert privilégiera l'estimation par comparaison.

La comparaison se fait généralement à l'hectare. Il peut cependant exister d'autres unités de mesure, telle « l'ouvrée », très largement utilisée en Bourgogne, où elle mesure 428 m².

31.4.2.2 Estimation par le revenu

Il est normal que la valeur des vignes dépende des revenus qu'elles procurent :

- à l'exploitant en cas de faire-valoir direct : l'expérience montre qu'une capitalisation du revenu net (à partir de la production moyenne dont l'on déduit les frais d'exploitation) s'avère délicate à mettre en œuvre ; la production est en effet sujette à des variations quantitatives mais aussi qualitatives importantes, dues au climat, tandis que les cours du vin sont assez variables. De plus, le caractère spéculatif du marché, en particulier pour les grands crus, a entraîné au cours de certaines périodes un décrochage entre la rentabilité et la valeur vénale. Il en résulte que la méthode est peu utilisée pour les vignes non louées, pour lesquelles on privilégie l'estimation par comparaison ;
- au propriétaire en cas de location : l'estimation par capitalisation du revenu est utilisable, avec la difficulté de trouver des références de taux constatés pour d'autres ventes de vignes louées. À ce titre, on note que le revenu peut être variable d'une année à l'autre, suivant les fluctuations des cours du vin, sachant que le fermage des terres portant des cultures pérennes ainsi que celui des bâtiments leur étant attachés peut être fixé en quantité de denrées, dans le respect des minima et maxima de l'arrêté départemental.



Les missions pouvant être confiées à l'expert forestier sont variées, depuis la gestion courante de la forêt (martelage et vente des coupes, mise en œuvre des travaux de régénération, aménagement et entretien des infrastructures...), jusqu'à l'établissement d'un plan de gestion, l'évaluation d'une coupe de bois ou de la forêt dans son ensemble.

C'est ce dernier aspect que nous étudierons. C'est une spécialisation délicate qui nécessite une connaissance approfondie de la forêt et de son environnement économique. Faute de cette connaissance, la déontologie de l'expert lui impose de se récuser.

32.1 Notions de sylviculture

Il n'est pas envisageable, dans un ouvrage généraliste sur l'estimation des immeubles, d'étudier de façon approfondie la sylviculture, dont la connaissance livresque est d'ailleurs très insuffisante ; elle doit être complétée par un apprentissage sur le terrain, s'insérant dans la durée, permettant d'apprécier les réactions des peuplements aux interventions du forestier (plantations ou semis, choix des essences, dégagements, éclaircies...) ou plus simplement leur évolution au cours des années. L'arbre est en effet un être vivant, qui a ses exigences (sol, climat, densité de peuplement, conditions sanitaires...), qui naît, se développe, atteint un âge mûr, vieillit et meurt si le forestier ne le récolte pas auparavant.

32.1.1 Les essences forestières

On appelle essences les espèces végétales, qui peuvent comporter des variétés différentes.

Leur identification, qui doit pouvoir se réaliser tant en hiver (sans feuilles pour les arbres à feuilles caduques) qu'en période de végétation active, est basée principalement sur les critères suivants : observation de la feuille (épine pour les résineux), des fruits (gland, cône des résineux...), de l'écorce (dont l'apparence peut varier avec l'âge), du port (c'est-à-dire de l'aspect général de l'arbre).

On se reportera à une flore (ouvrage d'identification des plantes) et on pratiquera des sorties en forêt pour identifier parfaitement les différents arbres des forêts françaises : la crédibilité de l'expert en prendrait un coup s'il disait à un client « Vos sapins sont superbes » alors qu'il s'agit d'épicéas !

32.1.2 Conduite des peuplements

32.1.2.1 Taillis

On utilise la propriété qu'ont les souches de certaines espèces feuillues de produire, lorsqu'elles sont exploitées jeunes, des rejets à développement rapide, formant des bouquets que l'on appelle cépées.

Lorsqu'ils ont atteint une taille suffisante, on peut à nouveau les couper.

On parle de révolution pour la durée entre deux coupes. Elle ne dépasse pas 40 ans car alors les souches perdent leur capacité à rejeter.

Ce régime de sylviculture permet la production de bois de chauffage, de piquets ou de petits bois de trituration. Il est économiquement peu rémunérateur.

32.1.2.2 Taillis sous futaie

Il existe deux étages dans le peuplement :

- un étage dominant dit futaie,
- un étage dominé dit taillis.

Le recrutement des réserves qui constitueront la futaie se fait à chaque coupe de taillis. On conserve les baliveaux appartenant à des essences précieuses (chêne, hêtre, frêne, merisier...), de préférence provenant d'une semence (et non de recépage).

Apparaissent ainsi des arbres d'âges variables correspondant à 1, 2, 3... révolutions. Si la révolution est de 30 ans, on distinguera donc, juste après une coupe du taillis :

- des baliveaux 30 ans
- des modernes 60 ans
- des anciens 90 ans, 120 ans, 150 ans.

Ce régime est assez courant en forêt privée, car il a l'avantage d'assurer une certaine production de bois de chauffage, et une proportion appréciable de bois d'œuvre.

Le régime du taillis sous futaie est délicat à maintenir. Pour favoriser par ailleurs la production de bois d'œuvre de valeur plus élevée, on tend à l'abandonner au profit de la futaie, soit :

- par conversion en futaie de l'étage dominant, s'il est abondant (couverture importante du sol) : les éclaircies seront limitées à des coupes sanitaires ;
- par balivage, si le taillis est abondant et compte suffisamment de baliveaux ; éventuellement, on conservera à titre de « bourrage » des essences de moindre valeur car il faut laisser environ 500 à 600 tiges/ha, dont 100 d'essences précieuses bien réparties ;
- par plantation ou semis après coupe à blanc.

32.1.2.3 Futaie régulière

Tous les arbres ont le même âge à la suite, soit d'une régénération naturelle, soit d'une régénération artificielle.

La futaie feuillue passe par les stades successifs :

- le semis : les jeunes plants d'arbres essaient de s'arracher de la concurrence de la végétation herbacée ;
- le fourré : végétation très dense, arbres de un à quelques mètres ;
- le gaulis : les tiges sont élancées, un élagage naturel ayant commencé, et le peuplement devient moins dense par élimination naturelle des arbres dominés ;
- le perchis : les arbres atteignent 8 à 10 mètres, et une soixantaine d'années en chênes de régénération naturelle. L'élagage naturel continue et la circulation redevient possible dans la parcelle ;
- la futaie : jeune puis âgée.

La futaie a l'avantage :

- de donner des grumes de meilleure qualité (moins de branches, donc moins de nœuds, qu'en taillis sous futaie),
- d'avoir, en feuillus, une meilleure production en bois d'œuvre.

32.1.2.4 Futaie jardinée

Dans les régions de montagne en particulier, on évite parfois de traiter la forêt en futaie régulière, pour éviter :

- la mise à nu du sol (érosion),
- les dégâts du vent.

Pour les forêts résineuses de ces régions, on utilise alors le régime de la futaie jardinée : des arbres de chaque âge sont mêlés dans la parcelle. Ce seront des essences d'ombre, sapins plus qu'épicéas, qui pourront le plus facilement se régénérer, dans des trouées que l'on élargira parfois, ce qui donne une sylviculture par taches.

32.1.3 Régénération de la forêt

32.1.3.1 Régénération naturelle

► Taillis sous futaie

Chaque exploitation du taillis doit être accompagnée d'une sélection de baliveaux.

► Futaie

Prenons l'exemple de la futaie de chêne.

La futaie arrivant à maturité, on effectue une forte coupe dite d'ensemencement : l'arrivée brutale de la lumière favorise la fructification des arbres conservés, plus ou moins régulière selon le climat. Les graines germent en taches sur le sol qui a été préalablement nettoyé du sous-étage et parfois légèrement travaillé.

Par une ou plusieurs coupes secondaires, on donne davantage de lumière sur les houppiers qui n'ont pas fourni suffisamment de graines, et sur les taches de semis.

Il est souvent utile de dégager les semis pour limiter la concurrence de la végétation herbacée, des ronces et des fougères.

Au total, la régénération peut s'établir sur une quinzaine d'années : le chêne étant une essence de lumière, on ne peut pas laisser les semenciers trop longtemps.

Dans le cas du hêtre qui est une essence d'ombre, les jeunes semis doivent rester assez longtemps à l'abri de la lumière. Les coupes secondaires seront plus nombreuses et moins brutales. La régénération pourra s'échelonner sur une trentaine d'années.

Chez les résineux, la fructification est généralement régulière, abondante et la dissémination facile : on réduit et on peut même parfois supprimer les coupes secondaires.

32.1.3.2 Régénération artificielle

► **Semis**

C'est principalement le pin maritime qui est régénéré ainsi car le semis est aisé et peu coûteux.

On sème en lignes et on éclaircit fréquemment et progressivement, d'abord de façon systématique, ensuite de façon sélective.

► **Plantations**

On plante des essences dites de lumière, c'est-à-dire supportant ou nécessitant un fort éclairage dès leur jeune âge :

- en résineux : épicéa (mais pas le sapin pectiné qui est une essence d'ombre), douglas, pin sylvestre, pin maritime ;
- en feuillus : chêne rouve, chêne rouge d'Amérique, merisier, frêne, noyer... ainsi que peuplier.

32.2 Les facteurs de la valeur

Pour apprécier les facteurs de la valeur, l'expert demandera communication et procédera à une analyse du plan simple de gestion, institué par une loi du 6 août 1963. Ce document comporte obligatoirement une analyse du milieu

(relief, climat, géologie, pédologie, végétation, faune...) et présente les objectifs de la gestion.

32.2.1 Appréciation quantitative des réserves sur pied : inventaire et cubage

Il va de soi que la valeur d'une forêt dépend du volume du bois sur pied, exploitable ou encore trop jeune, qui s'y trouve. L'inventaire (qui correspond à un dénombrement des arbres) et le cubage (qui est sa traduction en volume) répondent à ce besoin.

L'expert immobilier ne procède pas toujours lui-même à ces opérations, qui relèvent du travail des techniciens forestiers.

Dans tous les cas, l'expert doit baser son estimation sur des données chiffrées concernant le peuplement forestier, c'est-à-dire, pour chaque parcelle, le nombre d'arbres et leur volume par essence (voire par qualité pour une même essence) et par classe de circonférence (ou de diamètre), car un mètre cube vaut normalement d'autant plus cher que l'arbre est gros. S'y ajoute généralement un dénombrement des jeunes arbres non cubés (baliveaux) qui donne une indication sur les perspectives de régénération de la forêt.

Dans des cas exceptionnels qui peuvent concerner des forêts pauvres, ou des forêts pour lesquelles la valeur des bois sur pied est faible par rapport à la valeur d'agrément (exemple : certaines forêts de Sologne), l'expert peut faire une évaluation des réserves « à dire d'expert », après visite approfondie mais sans passer par les opérations lourdes d'inventaire et de cubage.

En appliquant à chaque essence, qualité et classe de circonférence, le prix au m² ressortant des plus récentes ventes de bois, l'expert en déduit la valeur d'une coupe de bois, ou la valeur de l'ensemble du peuplement forestier dans l'hypothèse d'une coupe à blanc. Cette démarche est indispensable mais l'estimation d'une forêt, bien de nature immobilière, ne se réduit pas à l'addition de la valeur des arbres supposés coupés (biens mobiliers) et d'un terrain forestier (bien de nature immobilière) comme on le verra ci-après.

32.2.2 Qualité des bois

C'est un point qui doit attirer toute l'attention de l'expert car, même pour une essence donnée et dans la même classe de circonférence, la valeur d'un grume peut varier considérablement selon sa qualité. Ainsi, en 2006, le m³ de chêne (circonférence de 250 cm et plus) peut varier de 50 € pour des arbres tarés, à 150 € pour une bonne qualité en taillis sous futaie, à 500 € pour une belle grume de tranchage.

En fait, l'appréciation de la qualité des bois est un véritable travail de spécialiste. Elle a une incidence considérable sur la précision de l'estimation de la forêt, surtout s'il y a des essences feuillues chères (chênes, merisiers...). L'examen de ventes de bois antérieures permet, par l'étude des prix obtenus, de déduire les valeurs selon la localisation, l'essence et la taille.

32.2.3 Qualité du sol et adaptation des essences au sol

Même si, au cours des siècles, les défrichements pour l'agriculture ont souvent laissé aux forêts les terrains les moins fertiles, les moins accessibles, toutes les remarques faites sur la qualité agronomique des sols restent valables. Il faut ajouter, sans pouvoir ici entrer dans le détail, que chaque essence a ses exigences propres en ce qui concerne la nature du sol de sorte que, par exemple, des plantations de même essence et même âge sur des sols différents n'ont pas obligatoirement le même avenir donc la même valeur.

32.2.4 Climat et adaptation des essences au climat

Là encore, les différentes essences ont des exigences variables en ce qui concerne en particulier les besoins en eau et en température. L'expert devra donc juger de l'adaptation du peuplement au climat, tout comme il l'aura fait précédemment pour l'adaptation au sol.

À titre d'exemple, un certain nombre de plantations de douglas réalisées dans le val de Loire n'ont guère d'avenir en raison d'une pluviométrie estivale insuffisante.

32.2.5 Qualité des infrastructures

Les facilités d'exploitation, grâce à un bon réseau de chemins forestiers empierrés, permettent une meilleure vente des coupes de bois et donc une meilleure valorisation de la forêt.

On appréciera également la plus-value que peuvent apporter une maison forestière, des étangs, voire des clôtures (protection contre les dégâts de gibier, ou valorisation de la chasse).

32.2.6 Valeur d'agrément

Nous sommes dans une civilisation de loisirs ; le prix des locations de chasse peut être très élevé lorsque les forêts sont riches en grand gibier, dans des régions appréciées (Île-de-France, Sologne, Alsace, Vosges...) ainsi qu'à distance modérée des grands centres urbains d'où provient la demande. L'expert ne peut pas négliger ce facteur de valorisation même si le forestier voit souvent dans le grand gibier un obstacle à ses efforts de régénération. À noter que le fort développement du grand gibier depuis deux décennies a considérablement réduit l'écart de valeur locative qui existe entre les territoires ouverts et les enclos.

32.2.7 Facteurs économiques de la valeur : le marché des grumes et le marché des forêts

L'expert doit suivre le marché tant des grumes que des forêts entières.

Le marché des grumes relève de comportements économiques bien connus : offre et demande, activité dans le bâtiment, cours des devises faisant varier la concurrence des bois importés... Quant au marché des forêts, il faut constater qu'il y a des modes, comme a pu le montrer un marché extrêmement actif voire spéculatif au début de la décennie 1980, un marché plutôt morose au début de la décennie 1990, une meilleure tenue du marché des forêts surtout feuillues comportant une bonne population de grand gibier, comme si les acheteurs voulaient joindre l'utile à l'agréable. Les tempêtes de décembre 1999 ont rappelé que les forêts étaient soumises à un aléa climatique ; la demande peut s'en trouver affectée.

32.3 Méthodes d'estimation

32.3.1 Estimation par fonds et peuplement

C'est la méthode à privilégier chaque fois qu'il y a des bois exploitables.

On considère les deux composantes suivantes :

- valeur du fonds : c'est le sol forestier supposé débarrassé du peuplement ; on y ajoute la plus-value apportée par les infrastructures (routes forestières, étangs, maison forestière...) ainsi que la plus-value éventuellement apportée par l'intérêt cynégétique. Ce dernier élément peut s'apprécier par capitalisation (souvent entre 5 et 10 %) du revenu locatif possible de la chasse ;
- valeur du peuplement : c'est la valeur de la coupe à blanc de l'ensemble de la forêt, telle qu'elle ressort de l'application des prix moyens à chaque essence et classe de circonférence.

La valeur de la forêt n'est généralement pas égale au total des valeurs du fonds et du peuplement :

- la réglementation, traduite par le plan simple de gestion, ne permet pas la coupe à blanc ;
- la forêt est un élément immobilier qui supporte, lors de sa vente, des droits nettement plus importants que la vente d'une coupe de bois qui est de nature mobilière ;
- à l'opposé, certains bois pas encore mûrs ont une valeur d'exploitation inférieure à leur valeur d'avenir.

Il en résulte en général un abattement, augmenté par les risques économiques, climatiques, sanitaires... Cet abattement, pratiqué sur la valeur du peuplement, dépend des perspectives d'avenir de la forêt et a varié au cours des années en fonction de la demande pour le placement forestier. Il se situe généralement entre 15 et 40 % actuellement.

32.3.2 Estimation par comparaison

L'estimation des peuplements ne comportant pas de bois mûrs, et en particulier les jeunes plantations, est impossible par la méthode « fonds et peuplement ». Mais l'expert peut les estimer par comparaison.

Dans la pratique, la comparaison est possible :

- pour les peuplements homogènes, par exemple des jeunes plantations ; il s'agit de totaliser les surfaces ayant les mêmes caractéristiques et d'appliquer à chaque catégorie ainsi déterminée une valeur moyenne à l'hectare provenant de l'analyse de ventes récentes ;
- pour des peuplements forestiers relativement pauvres ou pour lesquels la valeur sylvicole est faible par rapport à la valeur d'agrément : il en est ainsi de nombreuses propriétés de Sologne pour lesquelles ce ne sont pas les potentialités forestières mais l'intérêt cynégétique qui constitue le fondement de la valeur de la propriété.

32.3.3 Estimation par capitalisation du revenu

Si la forêt fait l'objet de coupes annuelles régulières, il est facile d'en connaître le revenu. Par application au revenu moyen d'un taux de capitalisation approprié, l'expert doit pouvoir déduire la valeur vénale de la forêt.

Cette méthode est cependant peu appliquée, en raison de la difficulté de déterminer le taux de capitalisation, qui doit résulter de constatations faites lors d'autres ventes de forêts comparables.

32.3.4 Méthodes mathématiques d'estimation des bois et forêts

Ces méthodes sont séduisantes par leur rigueur théorique mais elles sont d'un usage délicat. Les résultats obtenus demandent, dans toute la mesure du possible, à être corroborés par d'autres méthodes pour vérifier en particulier s'ils s'insèrent dans le marché, c'est-à-dire s'ils sont cohérents avec les résultats constatés de ventes de bois et forêts compte tenu de leurs caractéristiques respectives.

On donnera ci-après quelques formules parmi les plus utilisées, en renvoyant le lecteur aux ouvrages spécialisés pour les démonstrations et précautions d'emploi.

32.3.4.1 Estimation d'un peuplement à partir de son prix de revient

Cette méthode est applicable à l'estimation des jeunes peuplements.

On définit les éléments suivants :

m : âge du peuplement

f : valeur du fonds (il s'agit de la valeur forestière, donc valeur d'agrément ou de chasse exclue)

R : valeur espérée de la coupe définitive

x : valeur actuelle du peuplement, ce que l'on recherche

u : âge du peuplement à maturité

CA : capital d'administration, c'est-à-dire le capital qu'il faudrait placer au taux des placements financiers pour obtenir des intérêts suffisants pour payer les frais courants de l'année

t : taux de placement

P : coût de plantation, y compris premiers entretiens

On suppose qu'il n'y a pas eu de produits d'éclaircies.

La valeur du peuplement est donnée par :

$$x = (f + CA + P) (1 + t)^m - (f + CA)$$

On ajoute la valeur du fonds (y compris la valeur chasse éventuelle) pour déterminer la valeur de la parcelle.

32.3.4.2 Estimation de la valeur d'attente d'un peuplement

On recherche la valeur actuelle d'un peuplement âgé de m années, dont on prévoit les caractéristiques lors de la récolte, à l'âge u .

En reprenant les mêmes définitions que dans le paragraphe précédent, la valeur du peuplement est donnée par la formule :

$$x = \frac{f + CA + R}{(1 + t)^{u-m}} - (f + CA)$$

étant précisé que la formule se complique s'il doit y avoir des produits d'éclaircie avant la récolte définitive.

On ajoute comme précédemment la valeur du fonds.

32.3.4.3 Estimation par actualisation des récoltes futures

Utilisée pour estimer des peuplements approchant de la maturité, la méthode suppose :

- l'appréciation de la récolte définitive et des produits intermédiaires,
- le calcul de leur valeur,
- leur actualisation à la date de l'expertise, la valeur actuelle de 1 € payable dans n années, au taux i , étant donné par la formule $(1 + i)^{-n}$.

Les produits espérés sont déterminés par appréciation du peuplement (âge, vigueur, densité...).

Si par exemple, on prévoit dans 5 ans une éclaircie de 60 m² à 30 €/m³, et dans 15 ans une récolte définitive de 300 m³ à 50 €/m³, au taux d'actualisation choisi de 4 %, la valeur actuelle du peuplement est donnée par :

- éclaircie : 60 × 30 € × 0,822 = 1 480 €
0,822 étant la valeur de $(1 + 0,04)^{-5}$
- récolte 300 × 50 € × 0,555 = 8 325 €
0,555 étant la valeur de $(1 + 0,04)^{-15}$

Total = valeur actualisée du peuplement	9 805 €
---	---------

À la valeur du peuplement, on ajoute la valeur du fonds.



Un château peut se définir comme une vaste demeure bâtie, possédant généralement des annexes bâties importantes ; il se trouve au cœur d'un domaine plus ou moins étendu dont une partie concourt à son agrément et constitue souvent un parc.

À l'origine ouvrage militaire (Moyen Âge), on rencontre maintenant de très nombreux styles architecturaux liés à la région, à l'époque de construction et à l'opulence du constructeur, depuis le modeste manoir provincial jusqu'au vaste château royal du val de Loire.

La plupart des châteaux ont été construits avant 1914 pour constituer le logement d'une famille et du personnel à son service.

On trouve ainsi sous le terme de château des constructions assez diverses dont la dénomination peut varier tant selon les régions que la taille et les caractéristiques architecturales : château, castel, manoir, forteresse, château fort, bastide...

33.1 Facteurs physiques de la valeur

33.1.1 Usage

Le château a été conçu à l'origine comme une habitation monofamiliale, pour une famille et son personnel.

Quand un château n'est plus à usage d'habitation monofamiliale, mais a été transformé, il ne relève plus du marché des châteaux mais d'un marché catégoriel différent : hôtel, colonie de vacances, maison de retraite..., auquel il convient de se référer.

La possibilité de transformer un château pour en faire le siège d'une activité économique est parfois valorisante, mais ne l'est généralement que modérément en raison des importants travaux d'adaptation à prévoir tant pour son aménagement que pour le respect des normes de sécurité actuelles, et des coûts de fonctionnement plus élevés que pour une construction neuve.

33.1.2 Époque de construction, qualité architecturale, décoration

Ces facteurs, généralement liés, sont fondamentaux parce qu'ils vont contribuer à la constitution de catégories de châteaux, et qu'ils auront souvent un caractère décisif dans une décision d'acheter, donc dans la formation du prix.

Le château médiéval protégé par plusieurs enceintes comporte peu d'ouvertures (il a un caractère défensif). Il ne subsiste souvent que le donjon qui est d'aménagement difficile surtout s'il est classé. Un tel château n'est souvent marchand qu'à prix modéré.

Avec le XVI^e siècle et la Renaissance, l'aspect défensif des constructions disparaît progressivement, des éléments en étant cependant conservés à titre décoratif ; le plan des châteaux s'ouvre sur l'extérieur, les fenêtres sont agrandies...

Les XVII^e et XVIII^e siècles apportent la pureté des lignes, traduisent la grandeur des bâtisseurs (caractère ostentatoire des constructions) ; les communs sont soit éloignés du château, soit s'insèrent dans un ensemble architectural ; l'aménagement des jardins à la française, qui prolongent le château, est un art.

Au XIX^e siècle, où cohabitent de grandes fortunes terriennes et les premières fortunes industrielles, on construit de nombreux châteaux, on en détruit ou abîme de nombreux autres par des transformations ou agrandissements ostentatoires. Ils constituent la plus grande partie du marché actuel des châteaux.

Avec la guerre de 1914-1918, la construction de châteaux s'arrête. Le château d'Artigny, en Touraine, construit vers 1930, est une exception.

33.1.3 Emplacement

Le château médiéval est typiquement bâti sur une butte naturelle ou artificielle (la motte) pour des raisons défensives, parfois près d'un gué ou d'un pont qu'il contrôle. Souvent, la ville ou le village se construit autour du château, le seigneur ayant un devoir de protection des habitants. De tels châteaux n'ont bien sûr que peu de terrain attenant. Une partie de la clientèle à la recherche d'un château en exclura l'achat pour cette raison.

À partir du XVI^e siècle, la plupart des nouveaux châteaux s'écartent des buttes rocheuses, des villages et des villes. Ils disposent de davantage de terrain. L'existence d'un vrai parc est maintenant un facteur fondamental de la valeur.

33.1.4 État

Il existe sur le marché des châteaux en état très variable, depuis la quasi-ruine jusqu'à la demeure luxueusement et récemment restaurée. L'état est d'autant plus important que les travaux à prévoir sont directement fonction de la surface concernée : il est courant de constater un devis de plus de 150 000 euros pour la réfection d'une couverture en ardoises.

En présence d'un château en mauvais état, il est prudent de faire chiffrer approximativement les travaux minima pour en assurer la sauvegarde avant de procéder à son estimation. Dans les cas extrêmes, on peut imaginer que le château ne soit vendable qu'à un prix symbolique à l'image du château de Saint-Fargeau acheté en 1979 par les frères Guyot dans ces conditions en raison de deux hectares de couvertures en ardoises en mauvais état : il ne valait pas plus.

Cependant, les travaux effectués sur un château le valorisent généralement nettement moins que leur prix de revient. Il est donc impossible d'estimer un château récemment acheté par son prix de revient, selon la formule :

$$\text{Valeur} = \text{prix d'achat} + \text{frais et coûts de rénovation}$$

33.1.5 Distribution, habitabilité, confort

Il s'agit d'adapter aux châteaux les facteurs physiques de la valeur, qu'il convient d'analyser préalablement à l'estimation de tout bien immobilier.

Il va de soi que les critères de « bonne distribution » ne sont pas les mêmes pour un château, conçu à l'origine pour être habité avec l'aide d'une nombreuse domesticité, et pour une maison. Ainsi, les pièces de réception sont généralement au rez-de-chaussée, l'habitation des maîtres au 1^{er} étage où il existe d'autres chambres pour les hôtes de passage, celles des enfants bien souvent et celles des domestiques sont au-dessus tandis que la cuisine, souvent au sous-sol à l'origine, peut avoir été transférée dans l'office au rez-de-chaussée.

L'expert appréciera les adaptations déjà faites ou réalisables au regard des exigences actuelles de confort et d'habitabilité, et de quasi-absence de service domestique.

L'installation de sanitaires, du chauffage central, la réfection de l'électricité peuvent être d'autant plus coûteuses qu'il faut respecter des éléments décoratifs de qualité. La peinture des menuiseries extérieures et, à plus forte raison, leur éventuel remplacement, sont des travaux onéreux.

33.1.6 Taille

Jusqu'à un certain seuil, et toutes choses égales par ailleurs, l'augmentation de la taille d'un château entraîne une valeur plus élevée (comme pour tout autre logement). Au-delà, lorsque tous les besoins en espace de l'acquéreur potentiel sont satisfaits, le poids des charges fait qu'un très grand château peut valoir moins cher qu'un petit.

Le seuil est variable selon l'intérêt architectural, l'état, la situation, l'habitabilité..., mais semble se situer entre 700 et 1 000 m² développés hors œuvre pondérés, annexes exclues.

En dessous de ce seuil, les méthodes d'estimation à appliquer sont plutôt celles des maisons, avec la difficulté de recueillir des points de comparaison significatifs, en particulier en ce qui concerne la taille de l'immeuble. Au-dessus, l'approche relève réellement de l'estimation d'un château, avec ses difficultés particulières.

Précisons encore qu'à partir de 1 500 m² DHOP, on est en présence de châteaux importants, et qu'en dessous de 500 m², on parlera plutôt de maisons de maître que de châteaux.

33.1.7 Annexes bâties

Elles sont très valorisantes si elles peuvent se vendre séparément sans déprécier le surplus de la propriété (maison de garde, maison du jardinier, communs parfois...), ou lorsqu'elles peuvent assurer un revenu par location.

Un minimum d'annexe est indispensable : garages, remises pour le matériel nécessaire à l'entretien du parc.

Lorsqu'elles sont très importantes, c'est un facteur de dépréciation en raison des frais d'entretien.

33.1.8 Parc

Initialement, le château était le centre d'un domaine parfois très vaste, dont les revenus couvraient les frais de fonctionnement.

Actuellement, les acheteurs potentiels se contentent (ou doivent bien se contenter) de la présence d'un grand terrain ou parc.

On ne peut pas définir de surface minimale nécessaire : c'est l'agrément qu'il apporte qui est fondamental, ainsi que l'isolement par rapport aux nuisances extérieures (sonores, visuelles, voire olfactives en cas d'élevage intensif proche).

Le parc anglais, par l'alternance de prairies et de bosquets, avec une pièce d'eau si le terrain le permet, assure à moindre coût d'entretien cette exigence d'isolement. C'est dans cet esprit qu'un parc clos est toujours apprécié.

Dans la pratique, des parcs biens dessinés, à partir de 5 hectares environ, peuvent satisfaire bien des acquéreurs même si une surface de 10 à 20 hectares est plus appréciée.

On notera que le fait qu'une partie du parc (prairies) soit engagée dans un bail rural est considéré comme un élément de dépréciation.

Certaines propriétés morcelées à l'extrême n'offrent plus qu'un terrain très exigu. De tels châteaux sont généralement très difficiles à vendre, les propriétaires en ayant les inconvénients (charges) sans tous les avantages.

À noter que pour les châteaux médiévaux sur un piton, l'absence de parc ne peut pas être considérée comme rédhitoire.

33.1.9 Charges

Cet aspect a déjà été abordé à travers les éventuels travaux d'entretien et d'installation du confort. Il faut ajouter les frais de personnel (y compris pour l'entretien du parc), de fonctionnement (un château dans le val de Loire peut nécessiter 500 litres de fioul pour un week-end ordinaire de chauffage), d'impôts locaux.

C'est ce qui explique qu'un tel château du XIX^e siècle puisse valoir moins cher qu'un appartement de 150 m² dans le 16^e arrondissement de Paris.

33.2 Facteurs juridiques et économiques de la valeur

33.2.1 Classement ou inscription : le régime des Monuments historiques

Le classement comme monument historique ou l'inscription à l'inventaire supplémentaire sont d'abord la reconnaissance de l'intérêt (architecture, décoration, histoire, site...) du château. Cet intérêt, avant sa reconnaissance, est un élément fort de valorisation.

Mais la reconnaissance par l'inscription ou le classement s'accompagnant d'avantages tangibles, assortis certes de quelques contraintes, a pour conséquence, d'une façon générale, que de tels châteaux se vendent sensiblement plus chers que ceux qui ne sont ni classés ni inscrits.

Citons quelques-uns de ces avantages, qui ne se déclinent cependant pas tout à fait de la même façon pour les immeubles inscrits et classés (pour plus de précisions, il convient de se référer à des ouvrages spécialisés) :

- l'assistance d'un architecte des Monuments historiques pour les travaux soumis à autorisation,
- des subventions pour travaux (normalement à un taux plus élevé pour les châteaux classés que pour les châteaux inscrits),
- la déduction du revenu imposable des travaux, voire des frais de chauffage s'ils sont nécessaires à la conservation, de gardiennage et surveillance, de l'entretien du parc dans certaines conditions,
- la protection des abords dans un rayon normalement de 500 mètres, auquel peut se substituer un périmètre de protection plus personnalisé sous forme soit d'une zone de protection du patrimoine architectural, urbain et paysager, soit d'un périmètre de protection modifié qui peut être défini lors de l'élaboration ou de la révision d'un plan local d'urbanisme.
- une exonération conditionnelle mais totale des droits de mutation à titre gratuit sous condition de signature d'une convention à durée illimitée avec les ministères des Finances et de la Culture précisant en particulier les modalités d'ouverture au public. Il faut être conscient qu'une telle convention « gèle » totalement cette partie du patrimoine.

Il n'y a pas d'exonération au titre de l'ISF, le château classé ou inscrit étant estimé à sa valeur vénale avec, comme pour tous les autres logements, un abattement de 20 % s'il est occupé à titre de résidence principale. Il semble cependant que les redressements soient rares. Des consignes ont d'ailleurs été données par le ministère des Finances pour tenir compte des spécificités de ce

type de biens notamment pour les édifices protégés au titre des Monuments historiques.

En corollaire, interviennent bien évidemment certaines contraintes qui concernent la protection du bâtiment lui-même (interdiction de démolition ou de modification sans l'accord des services de l'État) et des surcoûts lors de travaux, liés au choix des matériaux et au recours à des artisans spécialisés ainsi qu'aux délais d'instruction et d'études

En fait, même si la réglementation a pour but la conservation du patrimoine et non l'aide au propriétaire qui n'est pas déchargé de tous ses frais, il est actuellement clair que, dans une France qui prend de plus en plus conscience de la qualité de son patrimoine, le classement ou l'inscription sont des éléments à prendre en compte par l'expert dans la mesure où ils ont une incidence positive sur la valeur, ne fût-ce que parce qu'ils garantissent en principe la préservation de l'environnement. À noter qu'à côté du classement et de l'inscription, il existe pour les bâtiments plus modestes de notre patrimoine immobilier une troisième modalité d'aide à l'entretien et aux travaux : l'agrément, qui donne un statut fiscal de faveur. L'ouverture au public (50 jours par an dont 25 jours fériés ou dimanches entre le 1^{er} avril et le 30 septembre ou 40 jours au total entre le 1^{er} juillet et le 30 septembre), condition de l'agrément, permet une imputation des charges sur le revenu dans des conditions différentes selon l'usage de l'immeuble et la perception ou non des droits de visite.

33.2.2 Locations

L'inclusion du parc dans un bail rural apparaît comme un facteur de dépréciation potentiel : passage des animaux, droit de chasser du locataire, droit de mettre en culture des herbages, nuisances sonores et olfactives (épandage de lisier...).

33.2.3 Droit de l'urbanisme

Comme dans tous les cas où l'on est en présence de terrain, il faut en vérifier la constructibilité, qui peut être très valorisante si certaines parcelles peuvent être détachées du parc pour être urbanisées sans nuire trop au surplus. Mais on peut atteindre un niveau de nuisance rendant le château très difficile à vendre : l'expert doit rechercher l'hypothèse la plus valorisante.

33.2.4 Le marché des châteaux

On estime qu'il y a en France à peu près autant de châteaux que de communes : certaines n'en ont pas mais d'autres en ont 3 ou 4. Malgré cela, c'est un marché restreint : il semble n'y avoir guère plus d'un millier de ventes annuelles de demeures exceptionnelles dont toutes ne correspondent pas à la qualification du château, ce qui est peu. On en tire un certain nombre de conséquences :

- Ce n'est pas un marché de concurrence parfaite, la fongibilité des biens étant en particulier très loin d'être atteinte.
- Ce n'est pas un marché local, mais régional ou même national, à l'intérieur duquel il faut définir plusieurs grandes catégories de châteaux.
- Certains prix peuvent apparaître à l'expert élevés : est-ce bien là le niveau du marché, ou la transaction ne résulte-t-elle pas de facteurs de convenance ou plutôt de coup de foudre : séduction par les caractéristiques architecturales, par le site, par le parc ? Mais tout achat de château n'est-il pas le résultat d'un coup de foudre, tout prix un prix de convenance ?
- Attention à ne pas prendre comme points de comparaison des prix demandés : l'écart entre le prix demandé et le prix constaté est parfois considérable, comme si un propriétaire craignait de dévaloriser son château en n'en demandant pas un prix (trop) élevé.
- En prolongement de cette dernière remarque, il semble y avoir un nombre relativement important de châteaux en vente – ou du moins un château peut le rester longtemps – alors que les ventes conclues sont peu nombreuses : quel serait le prix si, dans un marché concurrentiel, on devait équilibrer l'offre et la demande ?

En regardant maintenant non plus l'offre mais la demande, on croit pouvoir discerner quatre types d'acquéreurs potentiels, les contours n'étant cependant pas très tranchés :

- Quelques amoureux des vieilles pierres, intéressés par des châteaux, manoirs ou bastides de taille limitée, à vendre à des prix ne dépassant guère 250 000 euros, mais nécessitant des travaux parfois considérables qui sont envisagés de façon progressive et en mettant la main à la pâte.
- Quelques particuliers avisés (chefs d'entreprises, professions libérales...) recherchant des châteaux assez facilement habitables, disposant d'un parc agréable, dont le coût n'excède guère 800 000 euros. Ce sont principalement des châteaux du XIX^e siècle qui font l'affaire.
- Des particuliers ou commerçants recherchant un château pour y exercer une activité commerciale (hôtel, restaurant, maison de retraite...), soit que les transformations aient déjà été réalisées, soit que le château s'y prête. Le budget total est généralement très supérieur à 800 000 euros.
- Une clientèle internationale susceptible d'acheter des châteaux de plus de 1 500 000 euros, assez sensible à la qualité architecturale (immeuble classé ou inscrit) et au parc qui doit assurer un excellent isolement.

33.2.5 Les châteaux de domaines viticoles

Les châteaux de domaines viticoles sont bien souvent de simples « maisons de maître » ; l'appellation « château » revêt davantage un caractère d'enseigne commerciale, d'ailleurs réglementée.

Le fondement de la valeur en est constitué non par les constructions mais par les vignes.

L'estimation d'un domaine viticole avec château relève donc des méthodes d'estimation des vignes.

33.3 Méthodes d'estimation des châteaux

33.3.1 Estimation d'un château, siège d'une activité économique

Quand un château a été transformé pour recevoir une activité économique (hôtel, clinique, maison de retraite, colonie de vacances...), il sort du marché des châteaux et entre dans le marché catégoriel considéré. Ce sont donc les méthodes d'estimation des hôtels, cliniques..., qu'il convient d'appliquer.

Par contre, quand un château semble adapté pour subir une transformation permettant d'y exercer une activité économique (exemple : situation sur une route touristique, distribution relativement pratique pour la création d'un hôtel), il convient de procéder à une double approche :

- estimation en tant que château ou grande propriété d'agrément, en appliquant les méthodes ci-après exposées,
- estimation en tant qu'immeuble commercial (hôtel, clinique...): on détermine une valeur en l'état par une sorte de compte à rebours – à partir d'un compte d'exploitation prévisionnel de l'activité envisageable – et on en déduit le loyer supportable qui, par capitalisation, conduit à une valeur après transformation. Après déduction des travaux et frais à engager pour la transformation, on obtient la valeur en l'état.

La valeur du château est bien évidemment la plus élevée des deux car il ne s'agit pas de l'application de deux méthodes d'estimation, mais de la formulation de deux hypothèses de valorisation.

33.3.2 Estimation par comparaison

33.3.2.1 Le problème de la valorisation des annexes

Les annexes bâties représentent parfois une surface bien supérieure à celle du château lui-même. Il faut rechercher si certaines d'entre elles peuvent avoir une valeur, le plus souvent comme résidences secondaires : ferme du château, maison du jardinier, logements d'ouvriers agricoles qui peuvent avoir un intérêt pour la location à l'année, ou saisonnière dans les régions touristiques. Certaines de ces annexes sont valorisables non seulement par un revenu locatif qu'elles peuvent procurer mais aussi par une possibilité de vente séparée, donc de découpage, dans la mesure où il ne pénaliserait pas le château lui-même.

Le château a besoin d'un minimum d'annexes bâties pour être bien valorisé (un logement de gardien, quelques garages, ateliers, voire écuries). Au-delà, les

dépendances non valorisables deviennent sources de dépréciation par le coût minimal d'entretien nécessaire (couvertures...).

De la même façon, certaines annexes non bâties doivent être étudiées attentivement : parcelles pouvant être constructibles, prairie humide où il serait possible de créer un étang, parcelles boisées de valeur...

33.3.2.2 L'exploitation des points de comparaison

La première difficulté est d'en disposer, car on a mentionné que le marché est étroit. Il faut donc élargir la recherche dans l'espace car le marché est non local mais régional voire national. Il faut également l'élargir dans le temps en s'interrogeant sur les corrections qu'il convient, éventuellement, de pratiquer sur des prix constatés il y a 2, 3 ou 4 ans.

La deuxième difficulté est d'interpréter les points de comparaison. Pour ce faire, l'expert aura presque toujours une recherche complémentaire à faire car si on peut apprendre assez facilement un prix et une date de vente, la consistance du bien vendu, son état... sont souvent inconnus. Il faut pourtant rechercher s'il relève du même marché, s'il est de la même catégorie, bref, si c'est véritablement un point de comparaison.

33.3.2.3 Comparaison au m² développé hors œuvre pondéré, parc intégré

On procède à une pondération simple (on n'est pas à quelques m² près) en ne tenant pas compte des annexes qui peuvent éventuellement être vendues séparément (elles seront estimées séparément).

Ce calcul de surface a pour principal intérêt d'indiquer la catégorie du château au regard de sa taille (petit, moyen, grand), car on ne peut utiliser des points de comparaison que dans la même catégorie : rappelons que certains types de châteaux valent de moins en moins cher, pas seulement au m² mais aussi en valeur globale, quand leur taille augmente : les frais et charges d'entretien en sont la cause.

33.3.2.4 La méthode de comparaison globale

C'est l'approche de nombreux professionnels. Elle découle à la fois de la difficulté d'interpréter en détail chaque point de comparaison, et de la connaissance générale du marché. L'unité de mesure n'est plus un m² mais un château. On combine :

- les principes généraux de l'analyse comparative, permettant d'exploiter les points de comparaison ;
- la connaissance générale de l'expert au regard de fourchettes de prix usuellement constatés pour des châteaux courants, les prix plafonds et planchers pour telle ou telle catégorie...

Le but est d'obtenir, grâce au bon sens et à la connaissance du marché que possède l'expert, un bon ordre de grandeur de la valeur, sans pouvoir prétendre à une aussi bonne précision que pour un bien courant tel que maison ou appartement.

33.3.3 Estimation par le revenu

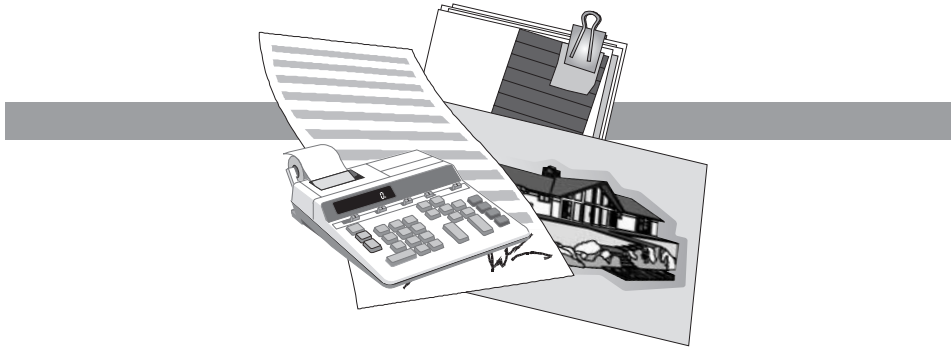
On ne peut pas envisager d'estimation par capitalisation du revenu locatif faute de références de châteaux loués, ce qui permettrait de déterminer les taux recherchés par les investisseurs.

En revanche, les châteaux ouverts à la visite génèrent des recettes. Celles-ci ne permettent le plus souvent que de dégager un revenu net faible ou nul, après déduction des charges liées à l'ouverture au public (gardiennage, paiement des guides, nettoyage, etc.). Seul un très petit nombre de châteaux privés prestigieux assurent un revenu net significatif, le plus souvent en Île-de-France et grâce à la location de salons pour des réceptions. La recherche de leur valeur relève au moins en partie des méthodes d'estimation des entreprises car ce sont de véritables entreprises.

33.3.4 Méthodes à exclure

On exclura :

- L'estimation par capitalisation du revenu : les quelques locations des annexes et celles du château dans les rares cas où il est loué, ne constituent pas des éléments suffisamment fiables pour en déduire la valeur vénale du château, sans omettre l'impossibilité de constater des taux de capitalisation pour de tels biens.
- L'estimation par sol et construction : on ne reconstruit plus actuellement de châteaux du XIX^e siècle ou plus anciens, de sorte que les notions de coût de reconstruction et d'abattement pour vétusté, obsolescence, adaptation au marché rendraient tout à fait artificielle une telle approche.
- L'estimation par prix de revient à partir d'un prix d'achat datant de quelques années, et de l'addition du coût des travaux réalisés : l'expérience montre que, dès que des travaux importants sont réalisés, ils valorisent le château d'un montant moindre.



Partie 7
LA PRATIQUE
DE L'EXPERTISE
IMMOBILIÈRE



C'est l'aspect pratique de la réalisation d'une expertise immobilière, depuis le moment où l'expert est contacté par un client jusqu'au dépôt du rapport, qui est présenté dans ce chapitre.

34.1 Opérations préalables à la visite de l'immeuble

34.1.1 La mission de l'expert

Même si un nombre important d'expertises sont initiées lors d'un rendez-vous ou d'un entretien téléphonique, il est prudent, afin d'éviter tout litige ultérieur, d'obtenir du client une mission écrite indiquant de façon précise son étendue, le délai de réalisation ainsi que le montant des frais et honoraires convenus.

La troisième édition de la Charte de l'expertise a remplacé la traditionnelle « lettre de mission » par le « contrat d'expertise » qui est le document qui définit la nature, l'étendue, les conditions d'exécution et les modalités financières de la mission confiée à l'expert.

Il est admis que, pour des raisons d'urgence, les travaux d'expertise puissent commencer avant la réception du contrat d'expertise signé par le donneur d'ordre.

Le contrat d'expertise doit préciser notamment :

- l'identité des parties ;
- l'identification du ou des biens à expertiser ;
- l'objet de la mission ;
- la nature de la mission (quelle valeur, vénale ou locative par exemple, l'expert doit déterminer) ;
- les missions techniques (diagnostics, vérification du fonctionnement des équipements à réaliser ou non...) ;
- les informations à collecter ;
- les modalités financières de l'intervention de l'expert ;

- les conditions d'intervention et le délai.

En cas d'expertise judiciaire, l'expert en est informé en recevant une copie de la décision qui l'a nommé, dans laquelle figure de façon précise la mission qui lui est confiée.

34.1.2 Constitution du dossier

L'expert ne peut réaliser sa mission qu'avec la coopération du client, qui doit lui communiquer tous documents utiles. C'est ce que reconnaît en particulier la Charte de l'Expertise en évaluation immobilière et le rapport du groupe de travail sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne, mis en place et validé sous forme de recommandation par la COB (annexe 6 de l'ouvrage).

Ce rapport mentionne les documents et éléments d'information qui doivent être fournis à l'expert :

- plans ;
- état des surfaces ;
- cadastre ;
- titres de propriété ;
- règlement de copropriété, la cas échéant ;
- justification juridique de l'affectation des locaux ;
- documents d'urbanisme ;
- état locatif avec indication de la vacance ;
- baux ;
- résiliations de baux et dénonciations reçues ou prévues ;
- plan d'entretien ou programme des grosses réparations envisagées ;
- tout document technique ou concernant l'environnement susceptible d'avoir une incidence sur la valeur de l'immeuble ;
- état des contentieux ou litiges en cours ;
- montant des charges locatives, ventilé par grands postes ;
- avis des taxes foncières, sur les bureaux et autres ;
- montant des assurances d'immeuble ;
- frais d'entretien courant.

Pour la mission d'actualisation, les plans, l'état du cadastre, le titre de propriété, le montant des assurances d'immeuble et les frais d'entretien courant pourront ne pas être demandés si aucun événement significatif n'est intervenu depuis la dernière intervention de l'expert.

D'une façon générale, l'expert demande la communication de tous documents lui permettant de procéder à :

- une identification précise des biens à estimer : titre de propriété, attestation notariée ou du gérant ;

- une appréhension de la consistance des biens : plans, état détaillé des surfaces, éléments descriptifs et/ou estimatifs en cas de travaux effectués ou à réaliser ;
- une analyse précise des conditions d'occupation, sous forme d'un état locatif détaillé relatant les caractéristiques de chaque location ; en cas de location commerciale, la consultation des baux est très souhaitable.

En outre, l'expert doit disposer de tout document ou renseignement susceptible de l'éclairer sur la valeur de l'immeuble, tel que certificat d'urbanisme, permis de construire, bilan prévisionnel d'une opération de promotion, lotissement ou marchand de biens..., la liste des documents disponibles ou utiles pouvant être plus ou moins longue.

Enfin, au niveau de la constitution du dossier, il faut se faire préciser les nom, qualité, adresse et téléphone de la personne chargée de faire visiter l'immeuble à l'expert.

34.1.3 Prise de connaissance du dossier

La constitution d'un dossier aussi complet que possible préalablement à la visite de l'immeuble ne trouve sa pleine utilité que si l'expert dégage le temps nécessaire à une prise de connaissance approfondie.

Il est utile de noter, outre les caractéristiques générales de l'affaire, tous les points qui devront faire l'objet d'une attention particulière lors de la visite tels que distorsions entre le titre de propriété, le cadastre et le bail, anomalies apparentes dans l'état locatif (en ce qui concerne tant la consistance des locaux que les conditions ou niveaux locatifs), constructibilité à vérifier...

Il peut être utile de faire une première recherche dans le fichier de références, éventuellement pour regarder de l'extérieur les biens concernés à l'occasion du déplacement pour visiter l'immeuble à expertiser.

34.2 Visite de l'immeuble

34.2.1 Prévoir le temps nécessaire

La prise de connaissance du dossier permet, en fonction de l'importance et de la complexité de l'affaire, d'évaluer approximativement le temps nécessaire à la visite et aux éventuelles démarches complémentaires à réaliser à l'occasion du déplacement (consultation du cadastre, des documents d'urbanisme, visite à un professionnel local...).

Mais il est fondamental de prévoir largement son temps car l'expertise immobilière est délicate, nécessitant toute l'attention de l'expert, sans précipitation. L'excès de temps disponible sera toujours bien utilisé en repérant les abords, les avantages et inconvénients de la situation particulière...

Quant au temps effectivement nécessaire pour la visite, il peut varier dans des limites considérables, depuis la demi-heure pour le petit studio simple à mesurer, à environ une heure pour un appartement de 3 à 5 pièces principales à mesurer, jusqu'à une demi-journée ou même beaucoup plus pour un immeuble de rapport, certains immeubles de bureaux ou industriels, une exploitation agricole...

34.2.2 Le déroulement de la visite

Chaque expert conduit la visite d'un immeuble à sa manière, mais il est indispensable de travailler avec méthode, en réalisant les différentes étapes toujours dans le même ordre. Il faut savoir recueillir toutes les informations que son interlocuteur peut apporter (exemple : sur les avantages ou inconvénients de la situation, sur l'agrément d'un appartement, sur les défauts de conception d'un immeuble de bureau...), en veillant bien sûr à en vérifier la pertinence. Mais il faut aussi ne pas se laisser distraire ou entraîner par son interlocuteur dans des considérations sans intérêt ou de nature à dévier l'attention : il est plus facile qu'on ne le croit d'oublier une pièce ou une annexe lors de la visite d'un logement, ou de se tromper lors d'une mesure.

À titre purement indicatif, on peut procéder ainsi, pour la visite d'un appartement :

- repérage de la situation, de ses avantages et inconvénients,
- observation extérieure de l'immeuble, côté rue et cour si possible,
- observation des parties communes,
- première visite de l'appartement pour noter la distribution, les aménagements intérieurs, le confort, l'état, la qualité de la distribution, l'éclairage...
- deuxième visite pour dresser un croquis et réaliser le mesurage,
- visite des annexes séparées (chambre de service, parking, cave...).

On adapte l'ordre des opérations pour les autres types de biens immobiliers.

Au cours de la visite, il faut savoir prendre des notes, là encore avec méthode : la rédaction ultérieure du rapport d'expertise sera facilitée si les informations de même nature sont toujours consignées au même endroit, si l'on prend le temps de noter quelques observations générales, ou de synthèse, qui se retrouveront dans le rapport.

Prendre également quelques photographies qui illustreront le rapport et remémoreront à l'expert, s'il en est besoin, son apparence physique.

On peut terminer par un conseil : ne jamais avancer un montant d'estimation à la fin de la visite, si l'on n'a pas eu le temps de vérifier les surfaces, d'effectuer une analyse de marché aussi complète que possible, de bien peser les avantages et inconvénients de l'immeuble. Alors que les particuliers ont trop souvent tendance à réduire l'expertise à la visite, l'expert sait qu'il a besoin d'analyse et de réflexion, dans le calme de son cabinet ou de son bureau, pour arrêter son estimation.

34.3 Recherches complémentaires

34.3.1 Enquêtes et recherches diverses

Nous avons déjà évoqué les démarches que l'expert pouvait être amené à effectuer pour accomplir sa mission : consultation du cadastre, du plan d'occupation des sols, enquête auprès de la mairie ou de différents organismes sur les projets de construction ou de développement, nécessité de mandater ou faire mandater un géomètre ou métreur, avis d'un technicien à obtenir sur l'état des équipements ou le chiffrage de travaux... Chaque cas est particulier et il y a, heureusement, de nombreuses affaires simples qui ne demandent pas de recherches particulières.

À l'inverse, et à titre d'exemple, l'estimation d'un ensemble immobilier ancien, à usage de bureaux, peut nécessiter de longues démarches pour définir son usage le plus valorisant : vente en l'état à un utilisateur, ou vente à un promoteur pour restructuration.

34.3.2 Étude du marché

L'expert, travaillant régulièrement dans la même agglomération ou la même zone géographique, se constitue progressivement une documentation et un fichier sur le marché immobilier, qu'il enrichit chaque fois que l'occasion lui en est donnée. Il n'a en général pas de recherches particulières à effectuer pour y estimer un immeuble banal ou plutôt correspondant à son éventuelle spécialisation.

Il peut ne pas en être de même si l'expert est missionné pour une affaire en dehors de sa zone géographique habituelle de travail, ou pour une affaire aux caractéristiques inhabituelles, pour lui du moins : fixation d'une valeur locative commerciale pour un expert n'en faisant guère, immeuble exceptionnel par sa taille, son standing...

Il y a alors lieu de procéder à une étude de marché spécifique, en prenant contact avec des professionnels compétents : notaires, agents immobiliers, promoteurs, lotisseurs, autres experts, administrations...

Si l'expert n'est pas disposé à faire de telles recherches, ou s'il lui est demandé l'expertise d'un bien pour lequel il ne se sent pas compétent (par exemple, expertise d'un domaine rural demandé à un expert ne travaillant que sur de l'immobilier urbain), il doit se récuser.

34.4 Rédaction du rapport d'expertise

34.4.1 Diversité des rapports en fonction de la mission

La présentation et le contenu du rapport peuvent varier en fonction de la mission confiée à l'expert, sachant que la Charte de l'expertise distingue huit catégories de missions qui sont mentionnées au chapitre 3, paragraphe 3.2.

Les développements qui suivent concernent la principale mission, celle qui constitue le « cœur » du métier d'expert : l'évaluation immobilière ou expertise immobilière.

Dans ce cas, le rendu des conclusions peut être exprimé dans trois formats :

- Rapport d'expertise détaillé : c'est le cas le plus classique, impliquant normalement une visite de l'immeuble dans son intégralité ; le contenu d'un tel rapport est indiqué au paragraphe 34.4.2.
- Rapport d'expertise résumé : les prestations et diligences effectuées par l'expert sont en principe les mêmes ; c'est seulement la présentation des conclusions qui change, celles-ci étant exprimées de façon synthétique et plus succincte.
- Certificat d'expertise : c'est une forme de rapport d'expertise résumé généralement appliquée pour des expertises répétitives ou portant sur de nombreux immeubles ; il se caractérise par une présentation synoptique et standardisée.

Au-delà de ces distinctions, les autorités de contrôle peuvent imposer un type de présentation soit du rapport lui-même, soit en ce qui concerne ses conclusions. C'est le cas de la « fiche d'actualisation » pour le patrimoine des sociétés d'assurance, et de la « fiche de résumé conclusive » pour les SCPI (voir exemples de rapport dans le chapitre 36).

34.4.2 Plan et contenu du rapport détaillé

La Charte de l'expertise indique ce que doit comporter un rapport d'expertise détaillé.

► **Mission**

On mentionne l'identité du client et la mission confiée à l'expert, la date et la nature de la visite (complète ou partielle), le nom de l'expert, la ou les valeurs définies (valeur « libre » ou « occupé »), la date de valeur.

Le rapport doit être précis, répondre exactement et intégralement à la mission.

Dans un paragraphe, séparé ou non, l'expert indique l'identification des biens estimés, si possible avec leur référence cadastrale.

► **Clauses de non-publication et d'utilisation du rapport dans son intégralité**

Conformément aux recommandations de TEGoVA, les experts souhaitent limiter leur responsabilité en insérant dans leur rapport une ou deux clauses du type de celles ci-après :

Le mandant ne peut utiliser le rapport d'expertise de façon partielle en isolant telle ou telle partie de son contenu.

Le présent rapport d'expertise en tout ou partie ne pourra être cité ni même mentionné dans aucun document, aucune circulaire et aucune déclaration

destinés à être publiés et ne pourra pas être publié d'une quelconque manière sans l'accord écrit de l'expert quant à la forme et aux circonstances dans lesquelles il pourra paraître.

► **Situation géographique**

Dans cette partie, l'expert indique la situation de l'immeuble en précisant la situation générale (ville, quartier), la situation particulière au regard des facteurs de la valeur dont, en particulier, les voies de desserte et les moyens de transport.

► **Situation juridique du bien**

Mentionner l'origine de propriété si elle est connue et, le cas échéant, les particularités juridiques de l'affaire : indivision, bail à construction, crédit bail, copropriété ou non...

La situation locative relève, dans la Charte, d'une analyse dans un paragraphe distinct.

► **Situation urbanistique du bien**

Si l'expert ne peut pas l'exposer faute de communication des documents nécessaires ou de leur consultation, il doit formuler toute réserve, étant cependant précisé que l'estimation d'un terrain à bâtir n'est pas possible si l'on ignore ce qu'on peut y construire, ou sans hypothèses à ce titre.

► **Description du bien**

La description varie selon le type d'immeuble.

Il peut être pratique de décrire successivement le terrain et les constructions.

Pour celles-ci, aborder le cas échéant et de façon non limitative : consistance, distribution, période de construction, caractéristiques architecturales, gros œuvre, second œuvre, équipement, surface, état, annexes.

Formuler, le cas échéant, des réserves sur les surfaces si elles ne sont pas garanties par un professionnel.

Distinguer, en cas de copropriété, les parties communes et les parties privatives.

► **Réserves concernant l'environnement et la contamination**

De nombreux experts les font figurer dans des « clauses de réserve », intégrées dans le corps du rapport ou annexées.

► **Situation locative**

En cas de location, les conditions doivent être précisées et analysées. Si l'immeuble est vacant ou à estimer comme tel, l'expert le mentionne.

► **Appréciation qualitative**

Elle peut se faire soit sous forme synthétique (exemple : appartement familial, confortable et en bon état, dans un bon immeuble haussmannien), soit sous forme d'une énumération des avantages et inconvénients/facteurs valorisants et facteurs dévalorisants.

Elle n'exclut pas, bien au contraire, qu'en fin de certains paragraphes tels que situation, description ou situation locative, l'expert porte une appréciation qualitative.

► Étude du marché

Une étude de marché est indispensable, que ce soit pour porter une appréciation sur le loyer avant une estimation par capitalisation du revenu, ou pour déterminer une base unitaire d'estimation par comparaison. Elle est plus ou moins détaillée selon la nature de l'intervention.

La Charte de l'expertise n'impose pas de citer des références ou points de comparaison. Le rapport COB sur l'estimation du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne le demande : « L'expert doit faire figurer dans son rapport des indications précises et individualisées sur le marché concerné ».

► Évaluation

Le paragraphe « Évaluation » ou « Estimation » expose les méthodes choisies et justifie le choix des bases retenues – taux de rendement, valeur unitaire –, qui doivent découler de l'analyse du marché. Il justifie, le cas échéant, les paramètres adoptés dans l'estimation par actualisation des *cash-flows*.

Les calculs effectués doivent figurer dans un rapport détaillé. Ils peuvent cependant être renvoyés en annexe dans le cas plus complexe d'estimation par actualisation des *cash-flows*.

► Conclusions

Si plusieurs méthodes d'estimation sont utilisées, elles ne donnent normalement pas exactement le même résultat. Il convient d'indiquer ici l'estimation retenue.

Il est noté si les chiffres donnés le sont hors droits de mutation et frais d'acquisition, hors TVA ou non. Les experts mentionnent souvent les deux valeurs.

► Annexes

Pour ne pas alourdir le corps du rapport, on reporte en annexe des documents tels que plan de situation, photographies...

De nombreux experts annexent aussi des « clauses de réserve » liées à l'impossibilité de vérifier telle ou telle donnée (urbanisme, amiante et autres contrôles techniques dont les résultats ne leur auraient pas été communiqués...) ainsi que la liste des documents et informations qui leur ont été communiqués.

Ajoutons que le rapport d'expertise doit être rédigé dans un langage clair et précis.

Il doit être paginé, daté et signé par l'expert.

Enfin, la forme n'est pas sans importance : mise en page, photographies en couleurs et avec légendes, reliure...

34.4.3 Qu'est-ce qu'une bonne expertise ?

Il y a toutes probabilités qu'une expertise réalisée par un bon expert soit une bonne expertise. Le bon expert est conscient :

- qu'il y a beaucoup de choses qu'il ne sait pas faire parce qu'il n'a pas appris à les faire, comme certains contrôles techniques alors qu'il est expert en estimations immobilières,
- qu'il n'a pas suivi la formation et acquis l'expérience lui permettant de traiter correctement certains segments du marché tels que l'expertise de terres agricoles alors qu'il est parfaitement compétent pour estimer l'immobilier bâti,
- qu'il y a une aire géographique dans laquelle il maîtrise parfaitement le marché alors qu'il aura pour le moins besoin de plus de temps pour apprécier les subtilités du marché des différents quartiers d'une ville inconnue,
- que la production d'une bonne expertise nécessite de pouvoir lui consacrer un temps suffisant pour la préparation la visite, la recherche documentaire et la rédaction du rapport,
- et qu'il a en permanence besoin d'actualiser ses connaissances grâce à la formation professionnelle : il ne négligera jamais ce besoin.

S'il considère, pour une raison ou pour une autre, qu'il n'est pas en mesure de réaliser une bonne expertise, l'expert doit se récuser ou refuser la mission.

34.4.3.1 Qualité de fond

La responsabilité de l'expert ne pourra pas être mise en cause si le résultat chiffré est bon car il n'y aura alors pas de préjudice pour le client. Encore faut-il que ce chiffrage soit la réponse à la demande du client.

L'un des auteurs a ainsi été appelé pour une contre-expertise amiable par le locataire d'un établissement d'enseignement qui avait donné à un premier expert la mission d'estimer le loyer de renouvellement normal alors que sa véritable préoccupation était d'en connaître la valeur vénale pour éventuellement l'acheter car le propriétaire avait décidé de mettre en vente l'immeuble s'il n'obtenait pas une hausse substantielle du loyer. On en déduit la nécessité de bien faire préciser la mission, préalable à une bonne expertise.

34.4.3.2 Respect des règles et recommandations professionnelles

Il s'agit essentiellement, sauf mission le précisant de façon explicite, du respect de la Charte de l'Expertise en estimation immobilière et, pour des clients relevant du contrôle de l'AMF (Autorité des marchés financiers), du rapport de la COB (devenue AMF) sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne¹.

1. Voir annexe 6.

Ces textes de référence traitent de méthodologie, de déontologie, de diligences à la charge de l'expert. Ainsi, le recours à des méthodes non reconnues, ou leur utilisation non conforme, est source de risques pour l'expert en cas de litige avec le client.

Citons, à titre d'exemples, que le rapport de la COB demande le recours à deux méthodes d'estimation (comparaison plus une méthode par le revenu qui peut être la capitalisation du revenu net ou l'actualisation des *cash-flows*), la justification des valeurs unitaires retenues par comparaison en donnant « des indications précises et individualisées sur le marché concerné », la justification du taux de capitalisation ou de rendement qui « ressortent de l'analyse des transactions sur le marché des biens immobiliers d'investissement ainsi que du niveau de l'offre et de la demande au moment de l'évaluation ».

34.4.3.3 Respect des délais

En expertise judiciaire, le délai pour déposer le rapport est toujours mentionné dans la mission. Son non-respect, sans justification, risque d'entraîner la non réinscription de l'expert.

En expertise amiable, le respect des délais, outre son importance en termes de relations commerciales avec le client, peut avoir de graves conséquences, risquant de remettre en cause la rémunération de l'expert. Quel est par exemple l'intérêt pour le client d'un rapport d'expertise demandé avant un achat s'il arrive après qu'une autre offre ait été acceptée par le vendeur ? Ou d'une expertise pour prêt arrivée tardivement, de sorte que le client s'est adressé à une autre banque ?

En d'autres termes, le meilleur rapport d'expertise arrivé trop tard peut n'avoir aucun intérêt pour le client. Ce n'est donc plus un bon rapport.

34.4.3.4 Qualité de forme et insertion de photographies

Les clients sont de plus en plus sensibles à la qualité de la présentation du rapport d'expertise : mise en pages, insertion de plans et de photographies en annexe...

L'insertion de photos de l'immeuble devenant presque générale, il semble utile d'évoquer, avec l'expérience de litiges qui ont pu intervenir, quelques précautions à prendre par l'expert s'il n'a pas le consentement de l'occupant, cas non exceptionnel pour des expertises à la demande d'une banque pour des dossiers en contentieux.

Deux infractions sont, a priori, concevables :

► **La violation de domicile**

La violation de domicile est réprimée par l'article 226-4 du Code Pénal, qui dispose :

L'introduction ou le maintien dans le domicile d'autrui à l'aide de manœuvres, menaces, voies de fait ou contraintes, hors les cas où la loi le permet, est punie d'un an d'emprisonnement et de 15 000 € d'amende.

Un jardin « dans la dépendance étroite et immédiate de la demeure d'un citoyen » constitue une dépendance assimilable au domicile au sens de ce texte (Crim. 13 mars 1974, Gaz. Pal. 1975.1.66).

► **L'atteinte à la vie privée**

L'atteinte à la vie privée est réprimée par l'article 226-1 du Code Pénal, qui dispose :

Est puni d'un an d'emprisonnement et de 45 000 € d'amende le fait, au moyen d'un procédé quelconque, volontairement de porter atteinte à l'intimité de la vie privée d'autrui :

1°/ en captant, enregistrant ou transmettant, sans le consentement de leur auteur, des paroles prononcées à titre privé ou confidentiel,

2°/ en fixant, enregistrant ou transmettant, sans le consentement de celle-ci, l'image d'une personne se trouvant dans un lieu privé.

Lorsque les actes mentionnés au présent article ont été accomplis au vu et au su des intéressés sans qu'ils s'y soient opposés, alors qu'ils étaient en mesure de le faire, le consentement de ceux-ci est présumé.

L'atteinte à l'intimité de la vie privée par la fixation de l'image de la personne suppose, notamment, que cette personne se soit trouvée dans un lieu privé au moment où son image a été « captée ». On peut définir un lieu privé comme « un lieu qui n'est ouvert à personne, sauf autorisation de celui qui l'occupe de manière permanente ou temporaire » (cf. Encyclopédie Dalloz, Droit Pénal, Vie privée, par Gassin).

L'expert retiendra donc de veiller, lors de la photographie d'immeubles, à éviter de prendre des photos des occupants soit dans un hall ou dans d'autres parties communes, soit à l'intérieur de leur domicile (y compris lorsqu'ils sont à la fenêtre ou dans le jardin).

Au cas où un occupant manifesterait son opposition à la prise de photographies, la prudence impose de s'en abstenir (et de le noter dans le rapport d'expertise au cas où le mandant demanderait une photographie de l'immeuble).

34.4.4 Liste de quelques erreurs trop communes dans un rapport d'expertise

Dans le seul but d'attirer l'attention des jeunes experts, nous recensons ci-après quelques erreurs classiques, et qu'il est facile d'éviter avec un peu de rigueur dans ses modes de travail.

34.4.4.1 Erreurs d'analyse

- Non-réponse aux préoccupations du client (d'où l'intérêt de signer un contrat d'expertise précisant clairement l'étendue de la mission),

- appréciation non à leur juste valeur des avantages et inconvénients de l'immeuble,
- mauvaise prise en compte des différences entre l'immeuble à estimer et les références,
- analyse trop superficielle du marché ou des points de comparaison,
- prise en compte d'hypothèses non conformes au marché pour étayer l'estimation,
- référence à des moyennes statistiques alors que l'immeuble n'est pas obligatoirement « moyen »,
- mauvaise prise en compte des modifications de tendances du marché immobilier,
- analyse superficielle des baux (conditions particulières, insertion des loyers constatés dans le marché locatif),
- confusion entre taux de capitalisation et taux de rendement,
- projection de *cash-flows* non réalistes,
- absence de vérification de la cohérence des résultats quand la mission ne concerne pas un immeuble mais un patrimoine.

34.4.4.2 Erreurs dites matérielles

- Erreurs grammaticales (qui peuvent changer le sens d'une phrase),
- manque de clarté et de concision dans le rapport,
- erreurs de dactylographie,
- erreurs matérielles dans la description de l'immeuble (d'où l'intérêt de bien prendre des notes lors de la visite),
- reprise en traitement de texte de phrases non pertinentes pour l'immeuble étudié,
- erreurs de calcul,
- corrections de valeurs ou de bases d'estimation apportées dans le corps du rapport mais non dans la conclusion (ou l'inverse),
- manque de relecture ou relecture trop superficielle.



Dans ce chapitre, nous aborderons à la fois les outils documentaires, dont les fichiers de références, fondamentaux pour l'expert immobilier, et les outils informatiques et mathématiques, ces deux derniers étant très liés.

35.1 Documentation

35.1.1 Fonds documentaire

L'étude des facteurs physiques, économiques, juridiques et fiscaux de la valeur a mis en évidence la nécessité pour l'expert de suivre en permanence les évolutions de l'environnement immobilier, ce qui implique de participer à des actions de formation continue, rendues d'ailleurs obligatoire dans la 3^e édition de la Charte de l'expertise (20 heures de formation par an au minimum).

Au-delà de la formation continue indispensable, l'expert doit avoir accès en permanence à un fonds documentaire minimal, différent selon sa ou ses spécialisations (immobilier d'entreprise, logement, rural...) et sa localisation géographique (documentation régionale et locale).

Il est évident que l'expert libéral, travaillant seul, n'aura pas les mêmes facilités qu'une société d'expertise pouvant disposer de collaborateurs chargés de la constitution et du suivi permanent d'une documentation à usage collectif, même si l'alimentation du fonds documentaire doit impliquer chaque expert.

À titre purement indicatif car les besoins de chacun ne sont pas les mêmes, on peut évoquer quelques orientations pour la constitution d'un fonds documentaire :

- ouvrages et documents techniques,
- études économiques régionales, locales,
- études et publications concernant la construction et la commercialisation des programmes immobiliers,
- ouvrages de droit (urbanisme, droit des locations, droit fiscal...).

La lecture de la presse générale et spécialisée est indispensable, tout comme un abonnement à des revues périodiques, dont *l'Actualité juridique – Droit immobilier* semble incontournable.

À côté de livres ou publications dont le contenu perd de son actualité à la vitesse des évolutions législatives ou réglementaires, l'expert apprécie les ouvrages comportant des mises à jour régulières (exemples : les dictionnaires permanents

des Éditions Législatives et Administratives), certes assez coûteuses et nécessitant de prendre le temps nécessaire pour effectuer les changements de feuillets, mais d'utilisation pratique et tenus à jour.

L'expert inclut dans sa documentation des documents cartographiques : cartes routières et de ville, documents d'urbanisme de certaines villes ou agglomérations, voire des plans cadastraux.

35.1.2 Fichier de références

L'expert doit rechercher, analyser et enregistrer toutes les mutations (ventes ou locations) dont il peut avoir connaissance, c'est-à-dire se constituer et alimenter un fichier de références.

L'informatique offre des possibilités de recherche et de tri multicritères, dans la mesure où le logiciel a été bien conçu et chaque mutation correctement et complètement renseignée. Là encore, les experts des sociétés d'expertise sont avantagés car celles-ci peuvent plus facilement que des experts indépendants amortir le coût du matériel, du logiciel, de la saisie des données, sans oublier l'apport de chacun à la documentation collective. Mais il existe des exemples d'experts indépendants regroupés pour alimenter un fichier commun.

En tout état de cause, il faut être conscient que le meilleur fichier ne pourra fournir que ce qu'on y a introduit.

35.1.3 Données sur la mesure de la performance de l'immobilier d'investissement

La société IPD France, créée en 1993, a mis en place un système de mesure de la performance de l'immobilier d'investissement en France. Disposant début 2005 d'une base de données couvrant environ 52 % de l'immobilier d'investissement français, IPD France commercialise les résultats de ses études sous forme de :

- fiches IPD – Zoom de marché contenant tous les indicateurs de référence nécessaires à l'analyse précise des marchés, obtenus en croisant un produit (bureaux, habitations, centres commerciaux, locaux d'activité) avec un critère (segment géographique, taille, valeur, âge...),
- un document actualisé chaque année d'analyse du marché immobilier d'investissement depuis 1986 et son fichier Excel contenant l'ensemble des éléments statistiques de la base,
- une étude de plus de cent secteurs eux-mêmes segmentés par produits (bureaux, logements, commerces) fournissant des statistiques sur les prix, loyers, charges et rendements.

L'ensemble de ces publications constitue une masse d'informations utiles aux experts pour leur connaissance des marchés et leur fournit une aide à la validation d'hypothèses, notamment dans le cas d'estimations par actualisation des *cash-flows*. Ceci explique qu'une dizaine de sociétés d'expertise leaders en

France aient formalisé un partenariat avec IPD France. Ce partenariat prévoit notamment la fourniture par IPD France aux experts de « Tables d'Expertise » composées de références détaillées sur les revenus moyens, les charges d'exploitation, les revenus nets, les valeurs vénales et la performance des actifs immobiliers de la base, et ceci par zone de marché, qualité des actifs, âge et type d'immeuble.

35.1.4 Banques de données

Les banques de données ont, depuis quelques années, mis à la disposition des experts une masse considérable d'informations, pouvant compléter et partiellement se substituer au traditionnel fonds documentaire et même au fichier de références. C'est ainsi que le fichier immobilier des notaires, recensant de façon presque exhaustive les transactions à Paris et l'ensemble de l'Île-de-France, est commercialisé.

En plus de banques de données plus ou moins coûteuses, accessibles par abonnement, il existe une masse d'informations disponibles sur Internet, en permanence enrichie par l'ouverture de nouveaux sites. L'expert trouvera grand avantage à s'informer des possibilités ainsi offertes, qui sont éminemment évolutives.

35.2 Les outils informatiques

35.2.1 La maîtrise des outils de base

Depuis vingt ans, comme la pratique du métier d'expert a changé ! Il n'est pas envisageable pour une société d'expertise d'embaucher un expert ou futur expert qui n'ait pas une bonne familiarité avec la micro-informatique, passant par la maîtrise d'un traitement de texte et d'un tableur. Il ne s'agit pas seulement de suppléer aux secrétaires et dactylos devenues plus rares, il s'agit surtout d'utiliser les remarquables capacités de correction, réutilisation de parties de rapport, amélioration de la fiabilité et de la productivité par l'utilisation de modèles ou rapports types, uniformisation de la présentation, simulations grâce aux extraordinaires capacités de calcul des tableurs actuels.

Plus généralement, l'expert doit avoir une bonne maîtrise de son ordinateur pour :

- rechercher des documents sur des bases de données internes ou externes,
- confectionner son rapport (traitement de texte, tableur, insertion de photos),
- conserver, classer, archiver ses rapports et documents.

Même s'il est plus facile de se familiariser avec ces outils informatiques lorsque l'on est jeune, des experts d'un âge plus avancé risquent de passer à côté de nombreuses opportunités s'ils ne savent pas prendre en marche le train de la modernité. Il y a certes des efforts à faire, mais tout expert capable de faire ceux nécessaires au suivi des évolutions de la technologie du bâtiment, de l'environ-

nement économique et juridique, d'analyser les évolutions du marché, est aussi capable de se mettre à la micro-informatique.

D'autres évolutions sont en cours, riches de potentialités, en particulier une plus grande utilisation du courrier électronique pour transmission de commandes et d'informations par le client (états locatifs par exemple), récupération et exploitation de ces documents permettant à l'expert de travailler presque en temps réel (en connaissance des dernières révisions de loyer, relocations, congés donnés par les locataires...), envoi rapide au client du rapport ou simplement de ses conclusions (dans l'attente de la transmission d'un rapport relié et signé). Il est également possible de procéder à une certaine automatisation des rapports simples par l'usage de modèles avec (ou sans) menus déroulants.

Quant à l'usage d'internet, son développement paraît incontournable non seulement pour communiquer avec ses clients mais aussi pour se tenir à jour de l'état de la législation et de la réglementation, sur le comportement du marché et sur les intervenants.

Il y a donc des gains possibles en temps et efficacité même si l'amélioration de la productivité trouve vite des limites dans les activités principalement intellectuelles. Cela permettra peut-être à l'expert de se consacrer davantage à une mission de conseil (qui ne veut ici pas dire négociation), pour mieux répondre aux demandes nouvelles de certains clients investisseurs, liées à la financiarisation plus grande de l'immobilier qu'il y a dix ans.

35.2.2 Logiciels spécifiques

L'expert peut avoir besoin d'outils informatiques particuliers, par exemple pour se constituer un fichier de références, ou pour assurer la gestion et le suivi administratif de ses affaires, ou pour tenir sa comptabilité. Il a alors généralement le choix entre des logiciels du commerce et des développements spécifiques. Il en est de même s'il veut disposer d'outils de calcul pour des besoins plus ou moins répétitifs liés à des spécialisations professionnelles : analyse de bilans financiers prévisionnels d'opérations de promotion (pour l'estimation de terrains à bâtir), estimation par actualisation des *cash-flows* par exemple. Cette dernière méthode d'estimation peut être mise en œuvre avec une bonne maîtrise d'un tableur, mais des experts (ou sociétés d'expertise) ont développé des logiciels adaptés à leurs besoins et permettant des simulations fines d'évolution de flux financiers. Là encore, sans une certaine aisance en informatique, il n'est pas possible de se lancer dans cette méthode, maintenant demandée aux experts par certains investisseurs.

35.3 Mathématiques financières

35.3.1 Notions de base

On a évoqué les formidables capacités de calcul de certains logiciels. À défaut de disposer d'une feuille de calcul programmée pour des opérations répétitives même complexes, l'expert doit savoir quelle opération effectuer pour, par

exemple, interpréter un loyer commercial progressif pendant les trois premières années ou estimer un bâtiment construit à la suite de la conclusion d'un bail à construction qui expirera dans x années.

On indiquera ci-après, à toutes fins utiles, les principales formules de mathématiques financières dont l'expert peut avoir besoin, en le renvoyant à des ouvrages spécialisés pour les démonstrations et développements complémentaires.

35.3.1.1 Intérêt simple

On suppose que 100 unités monétaires placées ou empruntées pendant une période de référence rapportent ou coûtent t .

On appelle taux d'intérêt la quantité

$$i = \frac{t}{100} \text{ (exemple : } \frac{5}{100} \text{ qui s'écrit 5 \% ou 0,05).}$$

Par définition, l'intérêt simple I est proportionnel au capital placé et à la durée du placement :

$$I = C \cdot i \cdot n$$

avec C : capital

i : taux d'intérêt

n : nombre, entier ou non, de périodes de référence.

35.3.1.2 Intérêts composés. Valeur acquise. Valeur actuelle

Un placement est fait à intérêts composés lorsque, à la fin de chaque unité de temps, l'intérêt simple de cette période est ajouté au capital pour produire à son tour un intérêt simple pendant la période suivante. À la fin de n périodes de placement, le capital placé C est devenu $C(1+i)^n$

C'est la valeur V_n acquise par un capital C placé à i pendant n périodes, ou la capitalisation à intérêts composés de C :

$$V_n = C(1+i)^n \text{ ou, pour un capital de 1 : } V_n = (1+i)^n.$$

L'actualisation est l'opération inverse : actualiser un capital V sur n périodes, c'est rechercher le montant a qui se transformera en V après n périodes au taux i , à intérêts composés.

$$a = \frac{V}{(1+i)^n} \text{ ou, pour un capital de 1 : } \frac{1}{(1+i)^n}$$

35.3.1.3 Annuités. Valeur acquise et valeur actuelle d'une suite d'annuités

On appelle annuités une suite de règlements effectués à intervalles de temps égaux (année, mais on pourrait effectuer les mêmes calculs avec une autre périodicité telle que mensualité, trimestrialité constituant la période de référence). On aura défini une suite d'annuités si l'on précise :

- le nombre n de versements,

- le montant a de chaque versement,
- la période, intervalle de temps constant qui sépare deux versements consécutifs,
- la date du premier versement.

Le taux i se rapporte à la période de référence.

On appelle origine la date qui se situe une période avant le versement de la première annuité.

La valeur acquise par une suite de n annuités constantes a , au taux i , évaluée juste après le paiement de la n ème annuité, est donnée par la formule :

$$V = a \frac{(1+i)^n - 1}{i} \text{ ou, pour une annuité de } 1 : V = \frac{(1+i)^n - 1}{i}.$$

La valeur actuelle d'une suite de n annuités constantes a , au taux i , évaluée à l'origine soit une période de référence avant la première, est donnée par la formule :

$$V = a \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \text{ ou, pour une annuité de } 1 : V = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

C'est le capital dont il faudrait disposer aujourd'hui pour que, placé à intérêts composés pendant n périodes, il permette de faire face au paiement des annuités.

La valeur des annuités constantes qui amortissent en n périodes un capital C est donnée par la formule :

$$a = C \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$$

L'usage des tableurs a maintenant remplacé celui des tables financières, familières à des générations d'experts, qui donnaient en lecture directe les résultats des formules précédemment exposées, en fonction du taux et du nombre de périodes.

35.3.2 Exemples d'application

35.3.2.1 Calcul de la valeur théorique d'un droit au bail

Soit un loyer fournissant une « rente de situation » ou économie par rapport au loyer de marché de a par période pendant n périodes (jusqu'à la fin du bail s'il peut alors être remis au prix de marché).

La valeur théorique du droit au bail s'écrit :

$$V = a \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

Si la rente de situation devait être « éternelle », la fonction précédente tend vers :

$$V = a \frac{1}{i}$$

lorsque n tend vers l'infini. C'est la formule d'estimation par capitalisation du revenu au taux i .

35.3.2.2 Valeur du « surloyer »

Prenons l'exemple de bureaux loués 270 €/m²/an alors que le loyer de marché est de 180 €/m²/an, sans possibilité pour le locataire de se libérer avant n années (fin de bail ou d'une période triennale). Après avoir procédé à une capitalisation du loyer de marché, on ajoute la valeur actuelle V_0 d'une rente de 270 € – 180 € = 90 €/m² à percevoir pendant n années :

$$V_0 = 90 \times \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

35.3.2.3 Bail à construction

Recherchons la valeur d'un immeuble qui disparaîtra dans n années, par exemple par accession des constructions au propriétaire du terrain qui le loue par bail à construction : on peut considérer que sa valeur est la valeur actuelle d'une suite d'annuités constituées par les revenus tirés de l'immeuble (dont il faut déduire le loyer à payer au titre du bail à construction), soit :

$$V = R \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

35.3.2.4 Rentes viagères

- Prix de vente (ou partie du prix de vente) d'un immeuble à transformer en rente viagère : mathématiquement, le montant de la rente n'est autre que l'annuité d'amortissement d'un capital V qui s'opère au taux i , sur la durée de vie probable n du vendeur (crédientier), soit :

$$a = V \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

- Vente d'un immeuble grevé d'une rente viagère : à quel capital correspond cette rente ? Mathématiquement, c'est la valeur actuelle d'une suite d'annuités a à payer pendant les n années d'espérance de vie du crédientier, soit :

$$C = a \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

Si la valeur V de l'immeuble est supérieure à C , on doit pouvoir trouver un acquéreur qui continuera le paiement de la rente viagère et acceptera de payer au comptant la différence $V - C$.

35.3.2.5 Loyer facial et loyer réel

Un local commercial vient d'être loué $a/m^2/an$ pendant 9 ans, mais le locataire a obtenu un différé de paiement pendant un an. Comment l'expert doit-il interpréter cette référence locative ?

La valeur actuelle d'une suite de 9 loyers annuels de a supposés constants et payés chaque année en fin de période, au taux d'actualisation annuel i , est :

$$V = a \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

Compte tenu du différé, la première annuité ne sera pas payée. Sa valeur actuelle est :

$$\frac{a}{1 + i}$$

Il en résulte que la valeur actuelle de la somme qui sera effectivement encaissée par le propriétaire est :

$$V_0 = a \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} - \frac{a}{1 + i}$$

Dans un bail normal, sans différé, c'est la valeur actuelle d'un flux de 9 annuités de loyer annuel constant à percevoir pendant les 9 années à venir. Pour obtenir la valeur du loyer annuel correspondant, il convient d'appliquer la formule donnant la valeur d'une annuité constante d'amortissement.

$$\alpha = V_0 \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

En faisant le calcul avec

$a = 460 \text{ €}$
$n = 9 \text{ ans}$
$i = 8 \%$

on obtient $\alpha = 392 \text{ €}$, ce qui signifie que payer un loyer de 460 €/an avec un différé d'un an est équivalent à payer un loyer de 392 € sans différé.

► Remarques

- Il faudrait, plus rigoureusement, effectuer le calcul sur 36 trimestrialités si le loyer est payable par trimestre, en utilisant un taux d'actualisation trimestriel.
- S'il s'agit d'estimer un immeuble dont les conditions locatives sont changeantes (différé de paiement, loyer progressif, ...), l'expert recourra utilement à la méthode d'estimation par actualisation des *cash-flows*.

35.3.2.6 Expertise forestière

Dans de nombreux cas, il est fait appel à des calculs financiers pour estimer la valeur d'une jeune plantation ou d'un peuplement approchant de la récolte.

Soit à estimer par exemple une belle plantation de douglas âgés de 50 ans. La récolte définitive attendue à 65 ans pourrait fournir 500 m^3 de grumes vendables à x le m^3 mais on pourrait préalablement, à 55 ans et à 60 ans, prélever à chaque passage 60 m^3 de grumes d'éclaircies, vendables respectivement y et z le m^3 .

La valeur du peuplement s'obtient en actualisant, au moyen de la formule

$$V_0 = \frac{1}{(1+i)^n}$$

chacune des sommes à percevoir dans 5 et 10 ans (éclaircies) et 15 ans (récolte définitive).

Pour obtenir la valeur de la parcelle, il faudra bien évidemment ajouter celle du terrain et procéder éventuellement à toutes les corrections qui s'imposent : l'estimation d'une forêt, soumise à des aléas économiques mais aussi biologiques et climatiques, est délicate et ne peut pas se limiter à des calculs financiers, même s'ils sont nécessaires.



On peut trouver, selon les auteurs, des présentations très différentes pour des rapports d'expertise. Elles sont légitimes tant que sont respectées des exigences de clarté dans l'expression et la mise en page, et de rigueur dans l'analyse.

C'est donc volontairement que nous fournissons, à titre d'exemples plus que de modèles, l'ossature de plusieurs rapports d'expertise aux présentations volontairement un peu différentes.

Chaque rapport devra être précédé d'un rappel de la mission qui a été confiée à l'expert et de la mention de la date de la visite.

Il conviendra d'ajouter en début ou en fin de rapport la liste des pièces communiquées à l'expert ainsi que les clauses de réserve (cf. Charte de l'Expertise).

36.1 Appartement

Z
Expert

I Identification

Biens et droits immobiliers dépendant d'un immeuble
sis à NEUILLY-SUR-SEINE (Hauts-de-Seine)
Boulevard « A », n°
Rue « B » n°
et rue « C » n°

Édifié sur un terrain cadastré section Z n° d'une contenance titre de 8.263 m².

Lesdits biens et droits consistant en :

- dans le bâtiment 9, rue « C », escalier C2 :
 - . au 4^e étage droite – lot 57 : appartement de 3 pièces principales (séjour double, une chambre), cuisine, salle de bains, W.-C.
et les 200/100 000^e des parties communes générales.
 - . au 4^e étage gauche – lot 59 : appartement de 3 pièces principales (séjour double, chambre), cuisine, salle de bains, W.-C.

- et les 200/100 000^e des parties communes générales.
- . au 4^e étage face – lot 58 – : un petit studio et les 60/100 000^e des parties communes générales.
- . au sous-sol – lots 34, 35 : deux caves n° 14 et 15 avec chacune 3/100 000^e des parties communes générales.
- . au sous-sol – lots 38 et 39 : deux boxes n° 17 et 71 avec chacun 30/100 000^e des parties communes générales.

II Situation

L'immeuble est situé dans la partie nord-ouest de **NEUILLY**, comprise entre le boulevard Bineau, la Seine et LEVALLOIS, qui abrite l'hôpital Américain. Il se trouve plus précisément dans la portion de la rue « C » comprise entre

Secteur résidentiel, calme, aux voies largement dimensionnées comportant quelques petits commerces de quartier sur la rue « B ». Desserte par autobus n° 82 vers le centre de Paris ou lignes boulevard Bineau conduisant Porte de Champerret.

III Consistance

L'entier immeuble est une vaste copropriété de plusieurs bâtiments édifiés entre la rue « C » et le boulevard « A ». Ensemble des années 1960 excellentement entretenu et géré, disposant d'espaces verts importants avec deux niveaux de parkings en sous-sol.

Nature et état des constructions

- Gros-œuvre : murs porteurs en pierres de taille au ravalement récent, planchers et poteaux béton armé, couverture terrasse, étanchéité multicouche.
 - Parties communes : portes vitrées formant sas. Revêtement de sol : comblanchien avec cabochon. Enduits grattés en cage d'escalier, placage comblanchien mural dans le hall. Les cages d'escalier sont en excellent état, ayant fait l'objet d'une réfection ces dernières années.
 - Équipement collectif : branchements usuels ; vide-ordures ; parlophone ; ascenseur desservant étages et sous-sol ; chauffage central avec production d'eau chaude.
- Gardien.

Les parties privatives

Les appartements du 4^e étage : bâtiment 9 en façade rue « C ».

Il s'agit de deux appartements identiques réunis par leur séjour et dotés de portes palières permettant aisément de procéder à leur séparation.

La distribution similaire est la suivante : hall d'entrée, séjour double sur rue avec balcon, couloir desservant salle de bains (baignoire, lavabo), W.-C., dressing et chambre sur jardin avec balcon, cuisine également sur l'arrière.

Distribution rationnelle à double exposition sud sur rue, nord sur jardin. Vue relativement dégagée sur la rue « C ».

Surface habitable par appartement : 78 m² (hors balcon de 10 m²).

Prestations intérieures : enduits plâtre, portes intérieures isoplans, menuiserie des fenêtres métallique sur simple vitrage (châssis PVC en cuisine). Revêtements de sols : comblanchien en entrée, moquette très usagée et parquet chêne ; pièces de service : marbre en salle de bains (également en revêtement mural), carrelage en cuisine, volets roulants bois, cheminée pierres en séjour.

Équipement : salle de bains avec baignoire, lavabo sur pied (sanitaire couleur) à gauche, douche, lavabo, bidet à droite, évier émail 1 bac en cuisine (gauche), évier inox 2 bacs à droite.

État : ensemble en état passable avec moquette à changer, et éléments décoratifs à rafraîchir pour la plupart des pièces.

Studio au 4^e étage du même bâtiment 9, comprenant : petite entrée, coin cuisine (aveugle), un séjour sur jardin, salle d'eau (douche, lavabo), un W.-C.

Surface habitable : 23 m².

Locaux simplement traités (moquette sur chape en revêtement de sol, carrelage en salle d'eau et cuisine), avec le confort de base, à rafraîchir.

Boxes et caves en sous-sol.

Il s'agit des annexes des deux appartements du 4^e étage, soit :

- 2 caves en sous-sol desservies par ascenseur avec accès protégé par porte palière puis porte privative à claire voie. Cloisons en parpaings, sols cimentés.
- 2 boxes en sous-sol de 18 m² chacun (3 × 6 m), cloisonnés avec porte coulissante métallique.

IV Conditions d'occupation

Les locaux sont à considérer comme libres d'occupation.

V Estimation

Le marché de Neuilly, après plusieurs années de très forte hausse, atteint des niveaux inégalés. Il présente une assez grande diversité entre les secteurs les plus recherchés : Saint-James au sud-ouest, quartier central proche de l'hôtel de ville et ceux un peu délaissés en raison de leur relatif éloignement (partie NE vers Levallois) ou de nuisances (les quais, avenue de Gaulle). Le prix moyen en

2006 approche les 6 300 €/m² dans une fourchette assez large comprise entre 5 000 et 7 800 €, hors extrêmes.

Dans le secteur considéré nous avons relevé les ventes suivantes récentes :

Points de comparaison à citer.

Pour ce qui concerne les biens à estimer, les facteurs valorisant suivants peuvent être retenus :

- emplacement calme, à une adresse appréciée,
- vue dégagée (pour le 4^e étage),
- entretien excellent de l'entier immeuble récemment rénové.

En revanche, quelques éléments de retrait sont à mentionner :

- éloignement des transports en commun (métro),
- commodités assez éloignées,
- construction des années 1960 à l'isolation phonique et thermique médiocre,
- état intérieur à rénover.

En conséquence, nous retiendrons dans la fourchette précitée les estimations suivantes :

- Appartements du 4^e étage, libres (avec cave). Pour chaque appartement :

78 m ² à 6 200 €	=	483 600 €
Box	=	45 000 €
TOTAL		528 600 €
arrondi à		530 000 €
- Studio au 4^e étage, libre :

23 m ² à 5 500 €	=	126 500 €
arrondi à		127 000 €

Conclusion

Estimations adoptées en l'état :

- Appartements au 4^e étage avec boxes et caves :

2 × 530 000 €	=	1 060 000 €
---------------	---	--------------------
- Studio de droite au 4^e étage = **127 000 €**
- Total des estimations** **1 187 000 €**

Le 2007

Signature

36.2 Immeuble de rapport mixte

IMMEUBLE DE RAPPORT

Sis à PARIS (1^{er} arrondissement)

Avenue de l'Opéra, n° x

Rue V, n° y

Mission

La société (Ou Mr ou ...etc....) xxx a demandé à l'expert soussigné de procéder à l'évaluation en valeur vénale d'un immeuble sis ...

Après s'être rendu sur place le (Date de la visite....) décembre 2006, avoir réalisé une visite complète du bien et avoir consulté les documents communiqués par le mandant, l'expert a rédigé le présent rapport dans lequel sont consignées ses observations et conclusions.

I. Identification

IMMEUBLE à usage (Préciser mixte de commerce, bureaux et habitation)

sis à Paris (1^{er} arrondissement)

Avenue de l'Opéra, n°x

Rue V, n° y

Entre ces deux voies

Consistance : Immeuble bâti entre les deux voies, élevé sur deux niveaux de sous-sol, un rez-de-chaussée commercial, cinq étages droits et un sixième sous brisis, courette couverte et petite cour.

Désignation cadastrale : section ZZ n° 00 pour une contenance de eee m².

II. Situation

► Situation générale

(Taille et évolution démographique de la commune, repérage par rapport à des sites ou des voies de communication connus. Desserte. Activités dominantes et évolution.)

PARIS 1^{er} arrondissement – 3^e Quartier Palais Royal.

Principalement dominé par des activités touristiques, commerciales et administratives, ce quartier aux adresses prestigieuses se caractérise, entre autres, par la présence du Palais Royal et de son jardin, la Place Vendôme, le musée du Louvre, le Jardin des Tuileries...

► Situation particulière

(Quartier, rue, facteurs valorisants, nuisances.

En conclusion, qualifier la situation par rapport au bien à estimer)

L'avenue de l'Opéra, est un axe majeur reliant la rue de Rivoli et les quais de Seine aux Grands Boulevards. Les biens étudiés sont situés en milieu de voie, dans une zone de commercialité continue et bénéficiant d'un flux de chalandise nourri tant par les touristes, les employés des bureaux environnants.

Le bâti environnant est de facture sobre avec une prédominance d'immeubles du 19^e siècle...

La rue V est de commercialité assez secondaire, discontinue dans sa partie sud, avec un flux de chalandise très limité...

La desserte est très satisfaisante avec les stations de métro « Pyramides » (Lignes 7 et 14) et de nombreuses lignes d'autobus.

Le stationnement y est difficile et règlementé, mais notons la présence appréciable du parking public à l'angle de l'Avenue de l'Opéra et de la rue des Pyramides.

En résumé, l'Avenue de l'Opéra, de renommée internationale, est une adresse valorisante. La situation s'avère très satisfaisante pour un usage tertiaire dans ce quartier apprécié et fréquenté. Sur le plan commercial, elle est tout à fait favorable. Pour un usage résidentiel, c'est un secteur central d'autant plus recherché que les appartements y sont rares.

III. Description

► La construction

(Gros œuvre : nature, date, architecture. Second œuvre.)

C'est une construction, de bel aspect, édifiée entre 1876 et 1878.

Elle présente, de façon similaire sur chaque voie, une façade en pierre de taille à la modénature sobre et symétrique : balcons partiels ou filants en façade sur consoles, grandes baies du 2^e au 4^e étage, panneaux rectangulaires en relief entre les baies, motifs de refend au rez-de-chaussée et 1^{er} étage, etc.

Elle est édifiée sur deux niveaux de sous-sol, d'un rez-de-chaussée, commercial sur chaque voie, cinq étages carrés, un sixième lambrissé, sous toiture ardoises et zinc.

Le ravalement est récent. L'extérieur est en bon état apparent, à l'exception d'une boutique côté rue V, dont l'aspect délaissé est peu valorisant.

► Les parties communes

Entrée côté Avenue de l'Opéra par une porte latérale droite à double vantaux, en vitre et ferronnerie décorée, imposte en ferronnerie.

Accès à un premier sas fermé par une porte double, vitrée ; hall bien dimensionné à la suite, doté de prestations de qualité : sols sous pierre marbrière avec spots latéraux, murs sous panneaux peints et décorés, glaces ornementales, bacs à plantes, etc.

Desserte jusqu'au 5^e étage par un escalier principal bénéficiant de belles prestations : marches en pierre et paliers sous dalles en pierre avec calepinage, murs peints, éclairage naturel.

Chaque palier dessert deux lots.

Escalier de service jusqu'au 6^e étage : marches en bois ciré, murs peints.

L'ensemble est très bien entretenu.

► L'équipement collectif

- Ascenseur jusqu'au 6^e étage ;
- Chauffage collectif ;
- Climatisation partielle (des travaux seraient en cours) ;
- Digicode et interphone ;

Distribution générale

Voie	Enseigne	Destination	Consistance
Commerces			
OPERA	A	Agence	Boutique (à décrire)
OPERA	B	Coiffeur	Boutique (à décrire)
Rue V	Vacant		Boutique (à décrire),
Rue V	D	Mode	Boutique (à décrire)

Locaux en étages :

ils ont majoritairement gardés les caractéristiques d'origine : cheminées et glaces ornementales ; plafonds à moulures ; pièces de réception bien dimensionnés sur l'Avenue de l'Opéra ; cloisons mobiles selon aménagement. L'ensemble est en état satisfaisant; certaines fenêtres sont cependant dégradées.

Bureaux

1 ^{er} étage	E		Plateau aménagé en bureaux (à décrire)
1 ^{er} étage	F		Plateau aménagé en bureaux (à décrire)
2 ^e étage	G		Plateau aménagé en bureaux (à décrire)
3 ^e étage			Plateau aménagé en bureaux (à décrire)
4 ^e étage	H		Plateau aménagé en bureaux (à décrire)
5 ^e étage			

Habitation

6 ^e étage	I	T3	(à décrire)
6 ^e étage	J	T2	(à décrire)
6 ^e étage	Vacant	T2	(à décrire)
6 ^e étage	Vacantes	T4	Chambres de services à rafraîchir et moderniser où à réunir
RDC	Gardienné	T1/2	Petit logement, avec fenêtres côté V, doté du confort courant. En état d'usage.
Sous sol	Caves		

► **État des surfaces**

Selon certification du cabinet Z, géomètre expert, en date du ...

Voie	Occupant	Surfaces		Pondérées.	SUP	
Commerces						
OPERA	A	RDC	139,9	60,0	1,0	60,0
				79,9	0,7	55,9
		Mezzanine	6,7		0,5	3,4
		sous sol	125,8		0,4	50,3
		total	272,4			169,6
OPERA	B	RDC	39,4		1,0	39,4
		sous sol	53,9		0,5	27,0
		total	93,3			66,4
Rue V	VACANT	RDC	16,6		1,0	16,6
		sous sol	34,7		0,3	10,4
		total	51,3			27,0
Rue V	D	RDC	49,7		1,0	49,7
		sous sol	50,0		0,4	20,0
		total	99,7			69,7
Total commerces			516,6			332,6
Bureaux						
1 ^{er} étage	E		214,6			214,6
1 ^{er} étage	F		97,4			97,4
2 ^e étage	G		295,6			295,6
3 ^e étage	G		292,6			292,6
4 ^e étage	H		297,2			297,2
5 ^e étage	H		278,6			278,6
T bureaux			1 476,0			1 476,0
Habitation						
6 ^e étage	I		73,7			73,7
6 ^e étage	J		31,4			31,4
6 ^e étage	Vacant		50,0			50,0
6 ^e étage	Vacantes		51,6			51,6
RDC	Gardienne		33,4	<i>(Pour mémoire)</i>		
1 ^{er} Sous sol	Caves		22,0			
2 ^e Sous sol	Caves		191,9			
Total habitation			454,0			
Total général			2 446,6			2 015,3

Conditions d'occupation

(d'après l'état locatif produit en date du 6 décembre 2006.) (Préciser si le (ou les) bail (baux) n'a pas été communiqué.)

► Analyse des baux et Tableau récapitulatif

Localisation	Occupant	SUP	Échéance	Loyer annuel	Réduction unitaire	606 CC	TF	Observations
Commerces								
rdc	A	170	01/05/2010	180 719 €	1 063 €/m ² /an	Bailleur	Preneur	Niveau satisfaisant
rdc	B	66	31/10/2009	69 016 €	1 040 €/m ² /an	Preneur	Preneur	Niveau satisfaisant. Condition particulière : renouvelable à la valeur locative
rdc	VACANT	27		13 498 €	500 €/m ² /an			Potentiel
rdc	D	70	30/09/2011	36 328 €	522 €/m ² /an	Bailleur	Bailleur	Niveau satisfaisant
Total commerces		333		299 561 €	899 €/m²/an			Niveau satisfaisant
Bureaux								
1 ^{er} étage	E	215	30/11/2015	86 400 €	402 €/m ² /an	Bailleur	Preneur	Loyer de marché. Loyer progressif - 6 mois franchise – bail ferme de 6 ans
1 ^{er} étage	F	97	31/07/2014	72 380 €	746 €/m ² /an	Bailleur	Preneur	Niveau très élevé
2 ^e étage	G	104	31/01/2014	48 668 €	468 €/m ² /an	Bailleur	Preneur	Niveau modéré
2/3 ^e étage	G	484,2	31/12/2012	195 726 €	404 €/m ² /an	Bailleur	Bailleur	Niveau modéré
4 ^e étage	H	297	30/09/2014	301 920 €	524 €/m ² /an	Bailleur	Bailleur	Bon niveau
5 ^e étage	H	279	30/09/2014					
Sous sol	Z	–	27/02/2007	999 €				Bail 1 an renouvelable
total bureaux		1 476		706 093 €	478 €/m²/an			Bon niveau
Habitation								
6 ^e étage	I	74	31/08/2006	15 304 €	17 €/m ² /mois			Bail 1989
6 ^e étage	J	31	04/11/2005	7 642 €	20 €/m ² /mois			Bail 1989
6 ^e étage	Vacant	50		13 200 €	22 €/m ² /mois			Potentiel
6 ^e étage	Vacantes	52						Chambres de services
RDC	Gardienne	–						
Sous sol	Caves	–						
Total habitation				36 146 €	522 €/m²/an			Niveau acceptable
Produit locatif global		2 016		1 041 800 €	517 €/m²/an			Niveau satisfaisant

► Affectation juridique des locaux

D'après les renseignements communiqués, les locaux du 1^{er} au 5^e étages auraient la qualification juridique de locaux commerciaux.

Nous les estimerons en tant que tels.

Estimation

L'estimation qui s'entend à l'amiable, en l'état d'occupation constaté et, sera appréhendée à l'aide des méthodes suivantes :

- Par capitalisation du revenu
- Par comparaison

Analyse du marché

► Habitation

Marché de l'accession (Volume, prix, taux de rendement, évolution.)

Tendances générales

Après les records battus en 2005, le premier semestre de 2006 n'a pas marqué la pause attendue par certains. L'activité est restée globalement forte... (Volume, prix, taux de rendement, évolution.)

La demande n'a pas faibli, et sa structure demeure la même que sur les exercices précédents.

L'offre demeure contrainte par l'absence de logements neufs, partiellement compensée par la rénovation de logements anciens.

Dans l'ensemble, la hausse des prix s'est ralentie de quelques points, donnant à penser qu'elle pourrait être de l'ordre de ...

Les plus fortes poussées concernent les quartiers bon marché des arrondissements les moins chers (10^e, 11^e, 18^e, 19^e, 20^e). À l'opposé, les secteurs résidentiels de la capitale font preuve d'une sagesse remarquable.

Le secteur étudié

Les adresses prestigieuses de l'arrondissement affichent une forte poussée des prix sur le haut de gamme, dopé par les clientèles anglo-saxonne et italienne. L'activité se trouve cependant limitée par le manque de produits offerts. (Citer des références conformément aux recommandations du rapport COB et de l'AFREXIM.)

Dans l'environnement des biens étudiés, les valeurs observées sont dans une fourchette restreinte de 5 700 € à 7 500 €/m², en moyenne. Ainsi :

- 22 avenue de l'Opéra, ...
- 10 avenue de l'Opéra, ...

Marché de la location

Tendances générales

Marquant sa différence avec le marché de l'accession, le marché locatif a retrouvé son équilibre avec la reconstitution de l'offre locative. Celle-ci se traduit par une baisse modérée ou une stabilisation des loyers, variable selon les secteurs et les types de biens. (Volume, loyer, évolution.)

Des hausses de loyers demeurent néanmoins d'actualité. Elles se concentrent désormais sur l'hyper centre de Paris et s'expliquent par la rénovation d'immeubles anciens.

Désormais, tous les types de logements sont impactés par la stabilisation à la baisse des valeurs locatives, y compris les petites surfaces et les quartiers populaires. L'effet de ciseau qui apparaît ainsi entre baisse des loyers et hausse des prix peut être évalué à près d'un point de rendement perdu sur 12 mois.

Le secteur étudié

Le marché locatif reste stable, sauf à signaler une flambée sur les petits produits rénovés. (Citer des références conformément aux recommandations du rapport COB et de l'AFREXIM.)

Les petites surfaces se louent entre 24 et 30 €/m², les surfaces courantes de 2 ou 3 pièces, entre 22 et 27 €/m² et les grandes surfaces entre 19 € et 23 €/m². À noter qu'il s'agit de prix pour des locaux dotés du confort moderne et en très bon état.

(Citer des références conformément aux recommandations du rapport COB et de l'AFREXIM)

► Commerces

Marché de l'investissement

Tendances générales

(Volume, taux de rendement, évolution.)

La demande est très active, privilégiant ...

L'offre en surfaces commerciales ou murs de boutiques est plus réduite et les potentiels de revalorisation des actifs sont souvent attractifs.

Dans les artères « primes », la pression à la baisse des taux de rendement est constante dans la mesure où la demande excède très fortement l'offre et, à défaut d'autres marchés d'investissements concurrents, cela entraîne de plus en plus souvent le surpaiement de certains actifs.

Le secteur étudié

Certaines transactions relevées pour des murs de petites boutiques de pied d'immeubles, avec baux anciens, peuvent trouver preneur avec des taux de rendement variant jusqu'à 4 % (39 rue des Petits Champs et 34 rue Sainte Anne).

Dans les voies environnantes, il est observé que sur 12 mois, les taux peuvent varier entre 5,5 % et 6,5 %, et les valeurs unitaires se situent dans une large

fourchette de 2 500 € à 14 600 €/m² utile (petite boutique 21 rue Danièle Casanova).

Marché de la location

Tendances générales

(Volume, loyer, évolution.)

Le secteur des commerces est fragilisé : la faible croissance de 2005 et la même tendance pour 2006, associée à un comportement frileux des consommateurs, éloigne encore la « reprise » tant attendue.

Dans ce climat déprimé, les valeurs locatives des zones 1bis ou secondaires restent stables. En revanche le marché des commerces est plus dynamique sur les emplacements n° 1 toujours très prisés par les « enseignes » ; ainsi, on remarque le regain d'activité des commerces de luxe ...

Cette expansion est toutefois mesurée et ne concerne que des adresses primes et des surfaces courantes jusqu'à 500 m². le plus souvent recherchées dans un souci de rentabilité. La mode des mégastores est quelque peu délaissée.

Les baux se concluent le plus souvent au terme de négociations d'avantages commerciaux (franchise, participation aux travaux, etc.). Le poids croissant des charges locatives suscite également quelques inquiétudes. La demande est nourrie mais très sélective, correspondant à une offre en légère croissance.

(Volume, loyer, évolution.)

Le secteur étudié

(Citer des références conformément aux recommandations du rapport COB et de l'AFREXIM.)

Les valeurs locatives de l'Avenue de l'Opéra varient selon le degré du flux de chalandise et l'enseigne des commerces nous le confirme : les valeurs pouvant atteindre 3 800 €/m²/UP se rencontrent vers la Place de l'Opéra et aux angles stratégiques avec la rue de la Paix, les boulevards de la Madeleine ou des Italiens. Ce sont des emplacements d'excellente visibilité où s'installent les grandes marques (Benetton, Lancel, etc.).

Ces valeurs locatives se réduisent tout au long de l'avenue pour terminer en début d'avenue aux alentours de 500 €/m² UP.

Concernant les biens étudiés, les valeurs locatives des deux boutiques (A et B) s'inscrivent dans le haut de la fourchette des loyers observés entre la rue Danièle Casanova et de l'Echelle, à savoir de 1 000 € à 500 €/m²UP.

À titre de référence, signalons le bureau de Change (au n° 4) actuellement à 1 100 €/m² UP.

32 Avenue de l'Opéra, Concept Sport International (Rugby – Coupe du Monde) vient de signer un bail pour 102 m² UP de 1176 €/m² UP (novembre 2006).

Soulignons aussi que ces niveaux sont confirmées par des décisions judiciaires à effet rétroactif : au 12 avenue de l'Opéra (magasin de chaussures à l'angle avec la rue Saint Anne), fixation du loyer à 800 €/m² UP ; au 20 avenue de l'Opéra, fixation à 900 €/m² UP pour l'activité de banque.

► Bureaux

Marché de l'investissement

En 2006, avec près de 9,5 milliards investis en Île-de-France, le 1^{er} semestre a établi un nouveau record (source : Immostat).

La région francilienne constitue le premier site d'intervention en Europe, juste après Londres.

Nombre de ces acquisitions ont été réalisées par des étrangers, notamment anglo-saxons...

Les taux de rendements se sont de nouveau inscrits dans une tendance générale baissière, tous produits et régions confondus... Les seuils d'intervention planchers avoisinent 4,30 % dans les meilleurs secteurs de Paris pour des actifs « haut de gamme ».

(Volume, taux de rendement, évolution.)

(Citer des références conformément aux recommandations du rapport COB et de l'AFREXIM.)

Marché de la location

Tendances générales

(Volume, loyer, évolution.)

Ce marché fait preuve depuis le début de l'année d'une belle vitalité témoignant de l'arrêt de la détérioration de l'état général du marché. Au cours des 8 premiers mois de 2006, KEOPS a observé une progression de 8,4 % sur un an.

La croissance de la demande placée bénéficie de la solvabilisation de la demande grâce à la baisse continue des loyers depuis 2002 ainsi que les politiques de regroupements, de fusions ou encore de modernisation rationalisation...

La croissance de la demande induit une stabilisation des loyers moyens pour les immeubles neufs et restructurés (730 € HT/m²/an, en moyenne pour le haut de gamme), comme pour ceux de seconde main...

Le secteur étudié

(Citer des références conformément aux recommandations du rapport COB et de l'AFREXIM.)

La surface de bureaux offerte atteint 41 800 m² dans le 1^{er} arrondissement, en légère baisse depuis quelque mois, avec un loyer moyen offert de 426 €/m². Le délai d'écoulement s'accroît un peu plus. Le segment le plus actif reste celui des petites surfaces inférieures à 500 m², avec un loyer moyen proposé à 418 €/m², en diminution de près de 3 %.

Les meilleurs loyers offerts concernent des locaux neufs ou restructurés, offrant des prestations et des équipements techniques de haut niveau avec loyers annoncés à plus de 700 € (Place Vendôme).

La demande placée atteint, en un an, 21 800 m²...

L'essentiel du marché est cependant orienté vers le segment des petites surfaces inférieures à 500 €/m². Les valeurs locatives s'inscrivent dans une fourchette de

300 € à 500 €/m², selon adresse et standing de l'immeuble. Seuls les locaux dotés des meilleurs équipements dépasseront légèrement ce seuil.

Ainsi :

- 32 avenue de l'Opéra, 117 m² de bureaux ont été pris à bail pour 420 €/m² ;
- 26 avenue de l'Opéra, 331 m² de bureaux en état d'usage se sont loués à 420 €/m² ;
- 19 avenue de l'Opéra, deux plateaux de bureaux rénovés de 350 m² environ, se sont loués à 460 €/m² ;
- 17 avenue de l'Opéra, un plateau de bureaux rénovés de 295 m² environ, se sont loués à 450 €/m² ;

Appréciation du bien à estimer

► **Éléments de valorisation**

- Situation centrale à Paris dans un quartier d'affaires et de tourisme, très fréquentés par une clientèle internationale ;
- Quartier résidentiel apprécié ;
- Adresse très valorisante pour un investisseur et « publicitaire » pour un locataire ;
- secteur très bien desservi par les transports en commun ;
- Immeuble de bon standing en pleine propriété ;
- Bonne visibilité des commerces ;
- Bel aspect et bon état apparent de l'immeuble ;
- Bon niveau locatif.

► **Éléments de dévalorisation**

- Partie Sud de l'avenue de l'Opéra ne correspondant pas à la meilleure zone de chalandise ;
- Impossibilité de stationnement en dehors des parkings publics ;
- Seul un logement du 6^e étage, côté avenue de l'Opéra bénéficie d'une vue sur Paris. Les autres logements sont moins bien orientés, soit sur les toitures des cours, soit vers le nord ;
- Immeuble multi usages et multi locataires.

Méthode par capitalisation du loyer

(Rappel de l'état locatif et son positionnement par rapport à la valeur locative de marché et justification du ou des taux adoptés.

* Pour les biens vacants (vacance conjoncturelle) : retenir un revenu potentiel – après travaux le cas échéant à déduire – auquel sera appliqué un taux de marché.

* La vacance structurelle conduit à définir un taux de vacance qui réduit l'assiette du revenu à capitaliser.

* Dans l'hypothèse d'un bail arrivant prochainement à échéance et générant un loyer hors marché, retenir la valeur locative de marché à laquelle sera appliqué un taux de marché, puis retrancher la perte locative ou ajouter le surloyer à la valeur droits inclus.

* Dans l'hypothèse d'un loyer progressif, retenir le loyer facial et retrancher la perte locative actualisée de la valeur droits inclus.)

Type	Loyer	Taux	Valeur	
Commerce A	180 179	5,00 %	3 614 380 €	
Commerce B	69 016	5,50 %	1 254 836 €	
Commerces rue V	49 825	6,00 %	830 418 €	
Bureaux	706 094	5,50 %	12 838 055 €	
Habitation	36 146	3,75 %	963 893 €	
			19 501 597 €	Droits inclus
	1 041 260		18 363 086 €	Hors droits (6,20 %)
Chambres de service	(Cf. infra)		258 000 €	
			18 621 086 €	

Méthode par comparaison

(Justifier les bases d'estimation retenues.)

Type	SUP	Prix unitaire	Valeur	
Commerce A	170	18 000 €	3 060 000 €	
Commerce B	66	16 500 €	1 089 000 €	
Commerces - Sainte Anne	97	7 500 €	727 500 €	
Bureaux	1 476	7 500 €	11 070 000 €	
Habitation	155	7 500 €	1 162 500 €	
Chambres de service	52	5 000 €	260 000 €	
	2 015		17 369 000 €	Hors droits

Hors valorisation des chambres de service en attente d'affectation.

Conclusion

Privilégiant les méthodes par capitalisation du revenu locatif dans un marché actuel porteur pour les immeubles tertiaires de par l'appétence des investisseurs qui dominent le marché, nous retiendrons une valeur vénale en bloc et en l'état d'occupation annoncé de :

18 600 000 euros hors droits

- valeur au 31 décembre 2006 -

Cette estimation est ainsi ventilée :

Type	Estimation
Commerces	5 350 000 €
Bureaux	12 050 000 €
Habitation	1 200 000 €

Le 31 décembre 2006

L'Expert

ANNEXES (joindre photographie plan de situation, extrait du plan de cadastre, définitions et méthodologie (cf. chartre de l'expertise), documents communiqués par le mandant)

36.3 Immeuble de bureaux avec actualisation des *cash-flows*

I Identification

Immeuble à usage de COMMERCE et de BUREAUX

sis à **PARIS 8^e**

Boulevard Haussmann, n° xxx

comprenant :

- un bâtiment élevé sur sous-sol, d'un rez-de-chaussée, de cinq étages droits et d'un 6^e étage sous brisis ;
- cour intérieure.

L'ensemble figurant sur une parcelle développant 228 m².

II Situation

PARIS 8^e – 32^e quartier de l'Europe

Quartier d'affaires apprécié compris entre la gare Saint-Lazare et le parc Monceau, bâti essentiellement d'immeubles haussmanniens en pierre de taille de moyen et bon standing.

Le boulevard Haussmann est une large voie reliant le boulevard Montmartre à l'avenue de Friedland à proximité de la place Charles-de-Gaulle.

L'immeuble étudié se situe à 100 m de la place Saint-Augustin et de la station de métro du même nom, dans un secteur d'affaires recherché.

La situation de cet immeuble sera donc considérée comme favorable pour des bureaux et des commerces, centrale et bien desservie, d'un intérêt publicitaire évident.

III Description

Il s'agit d'un immeuble de bon standing à usage de commerces en rez-de-chaussée et de bureaux dans les niveaux supérieurs, d'architecture classique, édifié en 1880.

Il est élevé sur sous-sol, d'un rez-de-chaussée, de cinq étages droits et d'un 6ème étage sous brisis.

1 Gros œuvre :

La construction est traditionnelle et présente un bel aspect : façade en pierre de taille ouvragée avec balcon aux 2^e, 4^e et 5^e étages sur rue, maçonnerie enduite sur cour, couverture brisis ardoise et terrassons zinc, menuiseries extérieures bois équipées de double vitrage.

Le gros œuvre est en bon état apparent ; toutefois un ravalement des façades serait nécessaire.

2 Second œuvre

► Parties communes

Les parties communes sont assez luxueuses et en bon état général :

- porche avec sol en marbre et murs en pierre de taille ouvragée,
- hall d'entrée avec sol en marbre, murs peints avec moulures décoratives,
- paliers et escalier en bois avec chemin en tapis.

► Équipement collectif

L'immeuble est doté d'un équipement collectif courant et bénéficie de la présence d'un gardien :

- chauffage central individuel au gaz,
- un ascenseur,
- digicode.

► Bureaux

Les bureaux ainsi que le commerce, régulièrement entretenus, bénéficient de prestations courantes avec des finitions généralement en bon état.

3 Distribution et surfaces utiles

- *Sous-sol* : caves, réserve du local commercial, local machinerie de l'ascenseur.
- *Rez-de-chaussée* : porche, hall d'entrée, loge du gardien, un local commercial de 161 m².
- *Du 1^{er} au 4^e étage* : à chaque niveau, un ancien appartement de 149 ou 150 m², aménagé en bureaux.
- *5^e et 6^e étages* : bureaux avec sanitaires en duplex de 160 (5^e) et 148 m² (6^e).

4 Surfaces utiles (selon état locatif au 5/11/2001)

Sous-sol :	pour mémoire
Commerce :	161 m ²
Bureaux :	906 m ²
Total	1 067 m²

IV Origine de propriété

Non communiquée.

V État locatif

Selon état locatif au 5 novembre 2001 :

► Local commercial

Ce local est loué à la Sté « Librairie L » suivant un bail commercial de 9 ans à effet du 1^{er} avril 1996, moyennant un loyer actuel de **25 916 € HT par an**, soit 161 € le m² utile, valeur très modérée pour le secteur.

► Bureaux

Les bureaux sont loués suivant trois baux commerciaux de 9 ans ayant pris effet en 1994, 2000 et 2001, moyennant un loyer global de **389 650 € HT par an**, soit 430 € le m² en moyenne, valeur assez élevée dans le secteur pour des bureaux anciens.

► Revenu brut global de l'immeuble : 415 566 € HT par an.

Il ressort des documents de gestion annexés à l'état locatif que les charges seront de 50 500 € environ pour 2001, y compris une provision de 30 200 € (montant annuel) pour une rénovation légère des bureaux au rythme du changement des locataires. Le revenu net est donc de 365 066 € que l'on peut ainsi ventiler :

Local commercial	22 851 €
Bureaux	342 215 €
Revenu net total	<u>365 066 €</u>

VI Estimation

► Marché immobilier de bureaux

Les 12 derniers mois ont confirmé « l'atterrissage en douceur » du marché parisien. En effet, si l'insuffisance récurrente de l'offre a continué de peser sur le volume des commercialisations, certains ressorts de la demande se sont détendus. En conséquence, la progression moyenne des loyers a été nettement moins élevée qu'en 2000.

Marquant une rupture par rapport à la tendance jusqu'alors observée, le volume des besoins exprimés s'est contracté et le rythme des demandes nouvelles enregistrées a globalement décliné, régressant de près de 10 % au cours des trois premiers trimestres de l'année.

Bien que progressant quelque peu sous l'effet d'une hausse des livraisons d'immeubles neufs et de libérations plus importantes, l'offre est demeurée notoirement insuffisante et pour partie inadaptée.

L'inadéquation entre l'offre et la demande demeure pour les surfaces importantes.

Dans le quartier de l'Europe, nous avons pu constater quelques mutations d'immeubles comparables à celui étudié, à des valeurs comprises entre 3 800 € et 4 800 € le m².

Les locations de bureaux anciens se concluent le plus souvent entre 300 et 450 € le m².

Compléter l'analyse de marché en citant quelques références.

L'estimation qui s'entend « dans le cas d'une vente amiable », « en bloc », « hors droits d'enregistrement » et « en l'état d'occupation annoncé », sera appréhendée à l'aide des trois méthodes suivantes :

1. par capitalisation du revenu locatif global,
2. par comparaison,
3. par actualisation des *cash-flows*.

1 Estimation par capitalisation du revenu locatif

Pour des bureaux comparables à ceux étudiés, en régime de droits d'enregistrement, les taux de capitalisation nets constatés sur le secteur évoluent généralement entre 6 % et 7 %.

Le niveau plutôt élevé du revenu locatif des bureaux mais modéré de celui du commerce de cet immeuble en situation favorable, nous conduisent à retenir des taux nets de capitalisation, respectivement, de 6,5 % et 6 % :

Bureaux	:	$342\,215\text{ €} \times 100/6,5$	=	5 264 846 €
Commerces	:	$22\,851\text{ €} \times 100/6$	=	380 850 €
Total				<hr/> 5 645 696 €

Cette valeur fait apparaître un taux de capitalisation moyen de 6,47 % sur le revenu net et de 7,36 % sur le revenu brut.

2 Estimation par comparaison

Au vu des éléments suivants :

- situation assez favorable pour des bureaux et des commerces, centrale et bien desservie, et d'un intérêt publicitaire évident,
- immeuble de bon standing, d'architecture classique, édifié en 1880, en bon état général mais dont le ravalement serait nécessaire,
- parties communes assez luxueuses et en bon état général,
- équipement collectif courant et présence d'un gardien,
- locaux régulièrement entretenus, avec des prestations courantes et des finitions généralement en bon état,
- très bon niveau du revenu locatif des bureaux mais modéré de celui des commerces,
- mutations récentes constatées sur le secteur,

Nous retiendrons des valeurs unitaires de 5 500 € le m² pour les bureaux et de 2 700 € le m² pour le commerce, soit :

Bureaux	:	$5\,500\text{ €} \times 906\text{ m}^2$	=	4 983 000 €
Commerces	:	$2\,700\text{ €} \times 161\text{ m}^2$	=	434 700 €
Total				<hr/> 5 417 700 €

3 Estimation par actualisation des *cash-flows*

On retiendra une durée de projection de dix ans.

L'analyse des données financières, économiques et juridiques ainsi que les hypothèses d'évolution retenues figurent ci-après.

► Analyse des baux

- Locaux occupés : L'analyse bail après bail conduit à envisager des remises à niveau pour les locations suivantes :

Sté DUPOND : Loyer constaté : 257 040 € HT/an, soit 560 €/m².

Hypothèse de remise au niveau de marché à la fin de la période triennale en cours, soit au 1^{er} juin 2003.

Loyer de marché : 420 €/m² actualisés en 2003 à 437 € × 459 m² = 200 583 € HT par an.

Sté DURAND : Loyer constaté : 68 540 € HT/an, soit 230 €/m².

Hypothèse de remise au niveau de marché à la fin du bail en cours, soit au 1^{er} janvier 2003.

Loyer de marché : 420 €/m^2 actualisés en 2003 à $437 \text{ €} \times 298 \text{ m}^2 = 130\,226 \text{ € HT}$ par an.

- Taux d'évolution des loyers : 2 %
- Taux de vacance retenu :
 - . Bureaux : 6 mois tous les 6 ans.
 - . Commerce : pas de vacance programmée.

Sur ces bases, le loyer quittancé dans un an passe à 423 877 €. L'année suivante, il est de 359 317 € compte tenu de la baisse du loyer du local Dupont et après une vacance de 6 mois pour le local Durand.

► Revenus accessoires

Ils consistent en la rémunération des dépôts de garantie.

- Montant retenu : 3 mois du revenu réel annoncé,
- Taux de rémunération : 3,5 %,
- Taux d'évolution : 3,5 %.

► Charges

- Impôts et taxes, assurance, frais de gestion : pour les montants réels annoncés.
- Entretien : le ratio constaté voisin de 2 €/m^2 de bureau est normal pour ce type d'immeuble.
- Travaux ponctuels : 150 000 € tous les cinq ans à compter de l'an 2002.
- Travaux, tranche annuelle : Rénovation légère des locaux privés, **hors commerces**, soit 200 €/m^2 tous les 6 ans (rythme de changement de locataire), à annualiser soit : $200 \text{ €} \times 906 \text{ m}^2 \times 1/6 = 30\,200 \text{ €}$.
- Frais de gestion constatés : 10 000 € en 2001.
- Taux d'évolution des charges :
 - . Impôt foncier, taxes bureaux, assurance : 4 %,
 - . Autres charges : 2 %.

► Estimation

1. Taux retenus

- Taux d'actualisation : Par référence à l'OAT à 10 ans augmentée d'une prime de risque faible (situation centrale dans un bon quartier), soit environ **6,5 %**.
- Taux de rendement : Ce taux permet le calcul de la valeur de revente à la fin de la période considérée. On adoptera dans le cas présent un taux brut de 7,5 % voisin de celui qui résulte de l'estimation par capitalisation du revenu (6,47 % sur le revenu net mais 7,36 % sur le revenu brut), diminué des droits d'enregistrement, soit : $7,5 \text{ \%} / 1,06 = \mathbf{7,075 \text{ \%}}$.
- Frais de commercialisation dans l'hypothèse d'une revente à l'issue de la période de détention : 2,5 %.

- Frais et droits de mutation : 6 %.

2. Résultats

La méthode d'approche de la valorisation par actualisation des *cash-flows* fait apparaître une valeur **hors droits d'enregistrement et hors frais de vente** de 5 685 906 €, conformément au tableau de calcul figurant en annexe.

► **Conclusion**

Nous retiendrons en définitive une estimation « dans le cas d'une vente amiable », « en bloc », « hors droits d'enregistrement » et « en l'état d'occupation annoncé », de :

5 600 000 €

Le 16 décembre 2001

ESTIMATION PAR ACTUALISATION DES CASH-FLOWS

Feuille de calculs et de résultats

Affaire	ZZZ	
Immeuble	PARIS 8 ^e xxx, Bd Haussmann	

REVENUS (euros)				
Année	Loyers quittancés	Revenus accessoires	Impayés	Revenu brut global
2002	423 877	3 830	0	427 707
2003	359 317	3 964	0	363 281
2004	432 919	4 103	0	437 022
2005	441 578	4 247	0	445 825
2006	415 041	4 396	0	419 437
2007	459 418	4 550	0	463 968
2008	396 715	4 709	0	401 424
2009	365 033	4 874	0	369 907
2010	487 537	5 045	0	492 582
2011	497 287	5 222	0	502 509

CHARGES (euros)									
Impôts fonciers	Assurances	Frais de gestion	Entretien courant	Travaux	Charges non récupérées	Autres charges	Emprunt	Total charges	Revenu net annuel
8 320	520	10 200	1 836	180 804	0	0	0	201 680	226 027
8 653	541	10 404	1 873	31 420	0	0	0	52 891	310 390
8 999	563	10 612	1 910	32 048	0	0	0	54 132	382 890
9 359	586	10 824	1 948	32 689	0	0	0	55 406	390 419
9 733	609	11 040	1 987	33 343	0	0	0	56 712	362 725
10 122	633	11 261	2 027	199 010	0	0	0	223 053	240 915
10 527	658	11 486	2 068	34 690	0	0	0	59 429	341 995
10 948	684	11 716	2 109	35 384	0	0	0	60 841	309 066
11 386	711	11 950	2 151	36 092	0	0	0	62 290	430 292
11 841	739	12 189	2 194	36 814	0	0	0	63 777	438 732

PARAMÈTRES	
Taux d'actualisation (%)	6,50
Frais d'agence (%)	2,50
Droits d'enregistrement (%)	6,00

			Revente / taux rdt.		
Valeur vénale	Capital à investir	Revente année	Taux de rendement	Taux an. p-v équivalent	TRI
5 685 906 €	6 018 740 €	10	7,075 %	1,76 %	5,73 %

36.4 Estimation de la valeur locative d'une boutique

Fixation de la valeur locative des locaux de « La Boulangerie » sis à XXX rue XXX, à la demande du cabinet d'avocats YY.

I – Situation

Les biens étudiés se situent dans la deuxième moitié de la rue XXX, comprise entre l'avenue XXX et la rue XXX, dans la partie Est de XXX.

Cette portion de voie à dominante résidentielle comporte des commerces en pied d'immeubles à majorité alimentaire. On note en effet :

► **Côté pair :**

- au 34 un traiteur chinois,
- au 36 une boucherie mais aussi un commerce de cadeaux,
- au 40 une restauration rapide.

► **Côté impair : après le café-tabac (à l'angle de l'avenue XXX)**

- au 31 un restaurant japonais,
- au 35 une épicerie (contiguë à la boulangerie),
- au 39 un magasin de jouets.

Il s'agit de commerces de quartier pour une clientèle majoritairement de proximité sensiblement plus restreinte que celle drainée par l'avenue XXX et les rues au sud, partant de la place du Marché et mise récemment en circulation réduite à 30 km/heure avec aménagement paysager.

La commercialité est donc assez réduite et décroît avec l'éloignement de l'avenue XXX.

II – Consistance

Dépendant d'un petit immeuble ancien (R+1) en maçonnerie sous enduit et tuiles avec cour couverte, il s'agit d'une boulangerie avec locaux d'exploitation et logement, comportant :

► **en sous-sol, par escalier distinct :**

- Réserves – locaux sociaux avec sanitaires,
- Chambre à farine – chaufferie (gaz).

► **en rez-de-chaussée :**

- Boutique avec vitrine (7 m de façade),
- Arrière-boutique,

- Réserve avec coin cuisine, coin bureau,
- Dégagement, laboratoire, fournil.

► **à l'étage par escalier intérieur et accès direct par couloir d'entrée sur rue (commun) :**

- Entrée, grande chambre sur rue (deux fenêtres), deuxième chambre sur rue, salle d'eau (douche, lavabo, W.-C.) sur courette couverte, séjour en aile, une troisième chambre en contrebas vers l'arrière ;

À la suite :

- Ancienne chambre à farine à aménager avec plafond partiellement effondré,
- Buanderie sur courette (plancher haut du rez-de-chaussée au solivage renforcé d'étais),
- Deuxième salle d'eau (douche, lavabo, W.-C.) et chambre sur courette.

État des locaux : variable.

- magasin bien agencé réalisé par le preneur,
- locaux d'exploitation :
 - au sous-sol rénové par le preneur, en bon état,
 - en rez-de-chaussée : en état médiocre et peu fonctionnel : sol inégal à la planéité défectueuse, circuit électrique à reprendre, plancher haut de la buanderie nécessitant un renforcement (après diagnostic par un homme de l'art) ; il doit être restructuré.
 - à l'étage : les fenêtres ont été changées par le bailleur (PVC avec double vitrage), une partie des locaux a été aménagée par le preneur (circuit électrique, plomberie, sanitaire) mais les pièces sur l'arrière ne sont pas aux normes (circuit électrique, plancher bas et plafond pour partie).

Les travaux prévus concernent les locaux d'exploitation du rez-de-chaussée :

- agrandissement de la surface accessible à la clientèle en prenant sur l'arrière-boutique,
- réfection et modernisation du fournil et du laboratoire. En même temps serait créé un coin cuisine à l'étage qui n'en dispose pas actuellement.

La surface utile pondérée « boutique » après travaux se calcule selon les usages de la manière suivante (surfaces réelles sous réserve de vérification par géomètre-expert).

• Sous-sol :	$57 \text{ m}^2 \times 0,20$	=	$11,40 \text{ m}^2$
• Rez-de-chaussée :			
– Boutique 1 ^{re} zone :	$33,00 \text{ m}^2 \times 1,00$	=	$33,00 \text{ m}^2$
– Boutique 2 ^e zone :	$17,00 \text{ m}^2 \times 0,80$	=	$13,60 \text{ m}^2$
– Bureau :	$2,00 \text{ m}^2 \times 0,60$	=	$1,20 \text{ m}^2$
– Pièce à commande :	$2,00 \text{ m}^2 \times 0,60$	=	$1,20 \text{ m}^2$
– Laboratoire/fournil :	$104,00 \text{ m}^2 \times 0,30$	=	$31,20 \text{ m}^2$
<i>s/total :</i>			$91,60 \text{ m}^2$
• 1 ^{er} étage : appartement	$109,90 \text{ m}^2 \times 0,40$	=	$43,96 \text{ m}^2$
TOTAL :			$135,56 \text{ m}^2$

III – Situation locative

- Bail sous seing privé du 19 septembre 1996 pour une durée de 9 ans à compter du 1^{er} septembre 1996.
- Durée : 9 ans.
- Destination : « Boulangerie – Pâtisserie – Confiserie – Chocolaterie – Glaces – Sandwiches – crêpes – traiteur – salon de thé et activités annexes – plats cuisinés et boissons à emporter ».
- Charges :
 - les grosses réparations de l'article 606 ainsi que l'impôt foncier sont supportés par le bailleur ;
 - les changements de destination doivent être dûment autorisés par le preneur ;
 - les travaux d'améliorations font accession en fin de bail au bailleur sans indemnité ;
 - cession, sous-location soumises à l'accord du bailleur (sauf cession de bail au successeur dans l'activité professionnelle).
 - **Loyer** : 120 000 F (18 294 €) payables mensuellement à terme échu, ventilés fiscalement (pour la TVA) à 90 000 F (13 720 €) pour le commercial et 30 000 F (4 573 €) pour l'habitation.

Montant du loyer révisable triennalement selon la variation de l'indice INSEE du coût de la construction, base 1^{er} trimestre 1996 : 1038.

Loyer actuel TTC : 1 789 €/mois, soit HT 1 524 € (partie habitation hors TVA).

Dépôt de garantie : 4 573 €.

IV – Détermination de la valeur locative après travaux entraînant le dé plafonnement du loyer (modification notable de la consistance)

Le marché locatif commercial traditionnel (hors enseignes) a connu sur la commune de XXX une lente évolution marquée par une progression limitée en particulier pour les commerces de bouche dont les marges restent serrées.

Ceci est illustré par les transactions suivantes :

- En renouvellement de bail le 15 avril 1991, la boulangerie du 110, avenue XXX, voyait son loyer fixé par le TGI de Nanterre à 2 600 F/m² P. (181 m² réels et 81 m² P.) soit 396 €/m² P.

Boutique cédée depuis à Marionnaud illustrant le retrait de l'alimentaire sur les meilleurs emplacements.

- Deux magasins alimentaires rue XXX étaient dé plafonnés :
 - au 29 : alimentation de 36 m² P., le 1^{er} juillet 1988, pour un loyer de 1 200 F/m² P. (183 €/m² P)

– au 40 : boucherie de 54,63 m²P, le 1^{er} juillet 1991, pour un loyer de 1 300 F/m²P.
(198 €/m²P).

- et le 23 octobre 2003, au 37 de la même rue, le bail d'un magasin de vêtements d'enfants était renouvelé sur la base de 212 €/m²P (1 391 F/m²P) pour 122 m²P.

Sur des emplacements plus recherchés, les valeurs, pour des activités non alimentaires, sont plus soutenues, par exemple :

- au 134, avenue XXX, électroménager de 47 m²Pb,
bail renouvelé le 1.07.2000, à 378 €/m²P (2 480 F/m²P).
- au 24, rue de Chartres, confection de 29 m²Pb,
bail renouvelé le 15.12.2000 à 945 €/m²P (6 199 F/m²P).

alors qu'en 1991 le T.G.I. arbitrait au 29 de la même rue, à 1 800 F/m² (274 €/m²).

À proximité, au 39 de la rue, il faut noter une indemnité d'occupation au 1^{er} janvier 1993 retenue à 1 550 F/m²P (236 €/m²P) par le TGI en 1996.

Enfin, la boulangerie à 200 m dans la même rue, a vu renouveler son bail à l'amiable, en 2005, sur la base de 243 €/m², pour un emplacement plus recherché.

En résumé, le haut du marché pour les nouveaux baux, se situe au-delà de 800 €/m²P.

Pour les voies recherchées, en renouvellement amiable, les valeurs se situent autour de 400/500 €/m².

Les voies de commercialité moyenne, avec commerces de quartier, font ressortir des prix de 200 à 400 €/m², l'alimentaire restant majoritairement dans la moitié inférieure.

Dans le cas d'espèce, après travaux, les locaux seront plus fonctionnels avec une boutique agrandie restant cependant de taille relativement réduite ; l'habitation, qui ne peut être dissociée du commerce, est assez spacieuse mais nécessite encore des aménagements et des améliorations (création d'une cuisine, renforcement des planchers) pour une utilisation optimale des pièces.

Compte tenu de la consistance, de l'activité exercée dans une branche à main d'œuvre nombreuse grevant la marge, de la situation plutôt secondaire (une centaine de mètres de l'avenue XXX), des clauses du bail et de l'état du marché (le bail de la boulangerie de la rue constituant une valeur plafond eu égard à sa situation sensiblement plus favorable) nous retiendrons dans la fourchette 200/250 €/m²P une valeur médiane de 225 €/m²UP.

soit pour l'ensemble (après travaux) de 225 € x 135,56 m² = 30 501 € HT.

valeur arrondie à 30 500 €

Après visite du 10 juin 2005.

Fait et arrêté à, le 4 juillet 2005,

J.-P. Monceau

36.5 Fiche d'actualisation annuelle pour une SCPI

Société propriétaire : XXXXX

- Date dernier rapport complet :
- Visite sommaire :

I Identification : Immeuble n°

Adresse :

II Description Sommaire

Destination/usage :

Année de construction :

Surfaces (sous réserve de certification par géomètre-expert) :

- Bureaux :
- Commerces :
- Habitation :
- Entrepôts :
- Autres :

Surface totale¹ m² (base =)

- Parkings :
- Appréciation générale :

III Situation Locative

- Loyer déclaré HT/HC. au :
- Taux d'occupation :
- Loyer potentiel :
- Revenu global (potentiel + déclaré) :
- Évolution par rapport à l'exercice précédent :
- Charges justifiées :
- Impôt foncier :
- Assurances :
- 606 CC :

1. Selon pondération du rapport complet.

- Taxes :
 - Charges non récupérables :
 - Revenu net :
- Observations :

IV Estimation

Régime fiscal retenu : droits d'enregistrement

Par capitalisation des revenus

Taux de rendement adoptés sur les revenus nets :

	Taux : %	Valeurs droits inclus
• des bureaux	:	
• des commerces	:	
• de l'habitation	:	
• des entrepôts	:	
• autres	:	
	Total	€ droits inclus

soit **HORS DROITS, une ESTIMATION de** €

Observations :

À la valeur unitaire :

Valeurs retenues :

	<u>Prix unitaire</u>	<u>Estimation HD</u>
• Bureaux	:	
• Commerces	:	
• Habitation	:	
• Entrepôts	:	
• Autres	:	
	Total	€

Observations :

V Conclusion

Par rapprochement des valeurs obtenues par ces deux méthodes, nous retenirons une valeur vénale en bloc et HORS DROITS de :

.....**€ HORS DROITS**

<u>dont quote-part indivise</u>	:	
<u>Taux des frais et droits de mutation</u>	:	6 %
<u>Valeur frais et droits inclus</u>	:	
<u>Soit un taux de rendement effectif moyen de</u>		%

VI Observations

Évaluation des années antérieures :

Année	Estimation HD	Au m ² /H.D.	Taux de rendement
1997			
1998			
1999			
2000			

► Remarques

Estimations antérieures exprimées hors les droits applicables au 31 décembre de l'année de référence.

Valeur décembre 2001

36.6 Fiche de résumé conclusif ACAM d'expertise quinquennale pour les immeubles bâtis

Campagne d'expertise de l'année 20..

Nom de l'organisme qui a sollicité l'expertise.....

N° d'immatriculation de cet organisme :

Nom de l'expert

IDENTIFICATION DE L'IMMEUBLE

Immeuble n°

- Nature
- Adresse (commune, voie).....
- Quartier.....

DESCRIPTION DE L'IMMEUBLE

- Immeuble possédé en toute propriété
- Quote-part de l'entreprise d'assurance 100,00 %
- Construction sur terrain d'autrui non
- Date de construction
- Matériaux des superstructures
- Qualité de construction Bonne
- Restructuré.....
- État d'entretien
- Observations éventuelles

TOTAL	0 €	0 €	0 €			0 €	0 €	0 €
• Montant des travaux communiqué			0 €					0 €
• Plus ou moins-value financière			0 €					0 €
TOTAL			0 €					0 €

* appliqué au loyer effectif ** appliqué au loyer théorique

Observations

CONCLUSION FISCALITÉ H.D.

* Valeur totale de réalisation proposée par l'Expert :€
(valeur 31/12/2007) Quote-part charge foncière :
(quote-part donnée à titre indicatif, non assimilable aux approches définies par les normes IFRS)

soit une valeur frais et droits inclus de€
 (taux des droits et frais forfaitisés à 6,20 %, normes AFREXIM) Taux de rendement global induit :

* dont quote-part de l'entreprise d'assurance :

Observations

- Dossier traité en..... :
- Expert
- Date du rapport.....
- Qualité du signataire..... :
- Précédente expertise
estimation de

L'EXPERT

36.7 Rapport d'expertise judiciaire : exemple de présentation

Z

Expert en estimations immobilières

Près la cour d'appel de ...

COUR D'APPEL DE PARIS

CONTENTIEUX GÉNÉRAL

CHAMBRE : ...

ORDONNANCE DU 27 septembre 2001

**Affaire : Madame X épouse Y
c/ Monsieur Y**

DOSSIER N° ...

APPELANTE

Madame X épouse Y
demeurant ...
ayant pour avocat Maître ...

INTIMÉ

Monsieur Y
demeurant ...
ayant pour avocat Maître ...

EXPERT COMMIS : Monsieur Z
demeurant...

EXPOSÉ – MISSION

Dans la procédure de demande en divorce entre les parties, le conseiller de la mise en état a rendu le 27 septembre 2001 une ordonnance dont le dispositif, en ce qui concerne la mission, est le suivant :

Commettons pour y procéder Monsieur Z, demeurant...

Lequel aura pour mission :

- *d'évaluer le patrimoine immobilier de chacun des deux époux ;*
- *de rechercher la valeur du fonds de commerce exploité par monsieur Y.*

OPÉRATIONS D'EXPERTISE

Par lettre du 6 novembre 2001, l'expert immobilier a accepté la mission.

Un rendez-vous pour visiter les immeubles situés à Paris et le fonds de commerce a été fixé au vendredi 4 janvier 2001 à 14 heures.

Ont participé à cette partie des opérations d'expertise :

Monsieur Y,
assisté de Maître...,
Madame X épouse Y,
assistée de Maître ...

Pour la propriété située à G, Alpes-Maritimes, un rendez-vous a été fixé au

Ont participé à cette partie des opérations d'expertise :

Monsieur Y,
Madame X épouse Y.

Il est précisé que madame X épouse Y a déclaré à l'expert, au début des opérations d'expertise, qu'elle ne possédait aucun bien immobilier.

Monsieur X a donné connaissance à l'expert de la liste des biens immobiliers qu'il possédait. Ce sont eux qui sont étudiés ci-après dans le présent rapport.

La détermination de la valeur vénale des biens immobiliers et du fonds de commerce appartenant à monsieur Y, appréciée à la date du dépôt du rapport, figure dans la suite du présent rapport établi selon le plan suivant :

PREMIÈRE PARTIE : BIENS IMMOBILIERS

**Article I : Appartement au rez-de-chaussée,
21 rue A... à PARIS (7^e arrondissement).**

**Article II : Appartement au premier étage,
21 rue A... à PARIS (7^e arrondissement).**

**Article III : Atelier au rez-de-chaussée sur cour,
17 rue B... à PARIS (7^e arrondissement).**

**Article IV : Propriété au lieudit « MMM »
à G... (Alpes-Maritimes).**

DEUXIÈME PARTIE

**Fonds de commerce exploité 17 rue B...
à PARIS (7^e arrondissement).**

RÉCAPITULATION DES ESTIMATIONS

Pièces annexées : dire de Maître ... et réponse au dire.

PREMIÈRE PARTIE
BIENS IMMOBILIERS.

ARTICLE I

**Appartement au rez-de-chaussée, 21 rue A...
à PARIS (7^e arrondissement).**

1. IDENTIFICATION

Dans un immeuble en copropriété sis à PARIS (7^e arrondissement),
21 rue A... :

lot n° 1 comprenant :

- a) la propriété exclusive et particulière de :
- un appartement sis au rez-de-chaussée, composé de couloir, une grande pièce, une chambre à coucher, salle d'eau avec W.-C. ;
 - et droit au W.-C. commun dans la cour ;
 - au sous-sol, cave n° 17.
- b) et la copropriété à concurrence de sept/centièmes des parties communes de l'immeuble.

2. SITUATION

PARIS, 7^e arrondissement.

Quartier ...

Voir modèle de rapport appartement

3. DESCRIPTION

Entier immeuble

Voir modèle de rapport appartement

Parties privatives

Voir modèle de rapport appartement

4. CONDITIONS D'OCCUPATION

Occupation par monsieur Y.

5. ORIGINE DE PROPRIÉTÉ

Acquisition amiable du ... 1965, selon acte reçu par Maître ..., notaire à PARIS, moyennant 95 000 €.

6. ESTIMATION

Voir modèle de rapport appartement

Estimation adoptée : 95 000 €.

Même type d'étude pour les autres articles

RÉCAPITULATION DES ESTIMATIONS

La valeur vénale des biens immobiliers et du fonds de commerce appartenant à monsieur Y, appréciée à la date du dépôt du rapport, est la suivante :

PREMIÈRE PARTIE : BIENS IMMOBILIERS

Article I : Appartement au rez-de-chaussée, 21 rue A... à PARIS (7^e arrondissement)	95 000 €
Article II : Appartement au premier étage, 21 rue A... à PARIS (7^e arrondissement)	130 000 €
Article III : Atelier au rez-de-chaussée sur cour, 17 rue B... à PARIS (7^e arrondissement)	70 000 €
Article IV : Propriété au lieudit « MMM » à G... (Alpes-Maritimes)	120 000 €

DEUXIÈME PARTIE

Fonds de commerce exploité 17 rue B... à PARIS (7^e arrondissement)	34 000 €
TOTAL DES ESTIMATIONS	449 000 €

En foi de quoi nous avons rédigé le présent rapport, sincèrement et de bonne foi, certifiant avoir procédé nous-mêmes aux opérations qui y sont décrites, pour être jugé par le tribunal ce qu'il appartiendra.

Fait et clos à Paris, le 1^{er} février 2002

L'Expert

Un exemplaire du présent rapport est adressé ce jour aux conseils des parties.

RÉPONSE AU DIRE DE MAÎTRE ...

Par lettre du ..., que Maître ... a demandé à l'expert d'annexer au rapport d'expertise en tant que dire, il est demandé que le préjudice causé par madame X « de par son attitude systématiquement hostile à l'entourage professionnel de son époux » soit pris en considération dans l'évaluation du fonds de commerce.

Sans en rechercher les causes, nous avons conclu que la valeur du fonds de commerce se réduisait à la seule valeur du droit au bail des locaux pris en location.

Annexes

ANNEXE 1	Abréviations
ANNEXE 2	Bibliographie
ANNEXE 3	Le pouvoir d'achat du franc et de l'euro de 1907 à 2006
ANNEXE 4	Table de mortalité des années 2003-2005 pour la France
ANNEXE 5	Valeur de quelques fonds de commerce selon les barèmes professionnels et la jurisprudence.
ANNEXE 6	Estimation des immeubles de rapport par compte à rebours : calcul de la TVA sur marge.
ANNEXE 7	Rapport du groupe de travail mis en place par la COB sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant appel publiquement à l'épargne.



A1

ABREVIATIONS

Annexes

ABF	:	ARCHITECTE DES BÂTIMENTS DE FRANCE
ACAM	:	AUTORITÉ DE CONTROLE DES ASSURANCES ET DES MUTUELLES
ACAVI	:	ASSURANCE À CAPITAL VARIABLE IMMOBILIER
AFUL	:	ASSOCIATION FONCIÈRE URBAINE LIBRE
AMF	:	AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS
ANAH	:	AGENCE NATIONALE POUR L'AMÉLIORATION DE L'HABITAT
ART.	:	ARTICLE
BOI	:	BULLETIN OFFICIEL DES IMPÔTS
CCH	:	CODE DE LA CONSTRUCTION ET DE L'HABITATION
CDEC	:	COMMISSION DÉPARTEMENTALE D'ÉQUIPEMENT COMMERCIAL
CE	:	CONSEIL D'ÉTAT
CGI	:	CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS
COS	:	COEFFICIENT D'OCCUPATION DES SOLS
CU	:	CODE DE L'URBANISME
DAEI	:	DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES ET INTERNATIONALES
DAT	:	DÉCLARATION D'ACHÈVEMENT DES TRAVAUX
DDE	:	DIRECTION DÉPARTEMENTALE DE L'ÉQUIPEMENT
DIA	:	DÉCLARATION D'INTENTION D'ALIÉNER
DPU	:	DROIT DE PRÉEMPTION URBAIN
DTU	:	DOCUMENTS TECHNIQUES UNIFIÉS
DUP	:	DÉCLARATION D'UTILITÉ PUBLIQUE
EBC	:	ESPACE BOISÉ CLASSÉ
ERP	:	ÉTABLISSEMENT RECEVANT DU PUBLIC
EPAD	:	ÉTABLISSEMENT PUBLIC D'AMÉNAGEMENT DE LA DÉFENSE
ENL	:	ENGAGEMENT NATIONAL POUR LE LOGEMENT
FNPC	:	FÉDÉRATION NATIONALE DES PROMOTEURS-CONSTRUCTEURS
GLA	:	(SURFACE) GROSS LEASING AREA

IAURIF	:	INSTITUT D'AMÉNAGEMENT ET D'URBANISME DE LA RÉGION ÎLE-DE-FRANCE
ICC	:	INDICE DU COÛT DE LA CONSTRUCTION
IGH	:	IMMEUBLE DE GRANDE HAUTEUR
IRL	:	INDICE DE RÉFÉRENCE DES LOYERS
IS	:	IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS
ISF	:	IMPÔT DE SOLIDARITÉ SUR LA FORTUNE
LPF	:	LIVRES DES PROCÉDURES FISCALES
MARNU (ex MARGU):		MODALITÉS D'APPLICATION DU RÈGLEMENT NATIONAL D'URBANISME (DES RÈGLES GÉNÉRALES D'URBANISME)
MBA	:	MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT
NCPC	:	NOUVEAU CODE DE PROCÉDURE CIVILE
OAT	:	OBLIGATION ASSIMILABLE DU TRÉSOR
OIN	:	OPÉRATION D'INTÉRÊT NATIONAL
OLAP	:	OBSERVATOIRE DES LOYERS DE L'AGGLOMÉRATION PARISIENNE
OPCI	:	ORGANISME DE PLACEMENT COLLECTIF EN IMMOBILIER
PADD	:	PLAN D'AMÉNAGEMENT ET DE DÉVELOPPEMENT DURABLE
PAC	:	POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE
PAE	:	PLAN D'AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE
PAZ	:	PLAN D'AMÉNAGEMENT DE ZONE
PER	:	PRICE EARNING RATIO (RATIO PRIX/BÉNÉFICE)
PIB	:	PRODUIT INTÉRIEUR BRUT
PLD	:	PLAFOND LÉGAL DE DENSITÉ
PLH	:	PROGRAMME LOCAL DE L'HABITAT
PLU	:	PLAN LOCAL D'URBANISME
POS	:	PLAN D'OCCUPATION DES SOLS
PPM	:	PÉRIMÈTRE DE PROTECTION MODIFIÉ
PPRT	:	PLAN DE PRÉVENTION DES RISQUES TECHNOLOGIQUES
PPRNT	:	PLAN DE PRÉVENTION DES RISQUES NATURELS PRÉVISIBLES
PRI	:	PÉRIMÈTRE DE RESTAURATION IMMOBILIÈRE
RBE	:	RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION
RIE	:	RESTAURANT INTER-ENTREPRISES
RNU	:	RÈGLEMENT NATIONAL D'URBANISME

SAFER	:	SOCIÉTÉ D'AMÉNAGEMENT FONCIER ET D'ÉTABLISSEMENT RURAL
SCAFR	:	SOCIÉTÉ CENTRALE D'AMÉNAGEMENT FONCIER RURAL
SCI	:	SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE
SCT ou SCOT	:	SCHÉMA DE COHÉRENCE TERRITORIALE
SDAU	:	SCHÉMA DIRECTEUR D'AMÉNAGEMENT ET D'URBANISME
SDHOP	:	SURFACE DÉVELOPPÉE HORS ŒUVRE PONDÉRÉE
SDRIF	:	SCHÉMA DIRECTEUR DE L'ÎLE-DE-FRANCE
SHOB	:	SURFACE HORS ŒUVRE BRUTE
SHON	:	SURFACE HORS ŒUVRE NETTE
SPCI	:	SOCIÉTÉ CIVILE DE PLACEMENT IMMOBILIER
SRU	:	SOLIDARITÉ ET RENOUVELLEMENT URBAIN
SU	:	SURFACE UTILE
SUP	:	SURFACE UTILE PONDÉRÉE
TLE	:	TAXE LOCALE D'ÉQUIPEMENT
TRI	:	TAUX DE RENDEMENT INTERNE
UH	:	URBANISME ET HABITAT
VRD	:	VOIRIE ET RÉSEAUX DIVERS
ZAC	:	ZONE D'AMÉNAGEMENT CONCERTÉ
ZAD	:	ZONE D'AMÉNAGEMENT DIFFÉRÉ
ZFU	:	ZONE FRANCHE URBAINE
ZNIEF	:	ZONE NATURELLE D'INTÉRÊT ÉCOLOGIQUE FAUNISTIQUE ET FLORISTIQUE
ZUP	:	ZONE À URBANISER EN PRIORITÉ



A2.1 Livres

Évaluation des biens par Antoine BERNARD
Éditions du Moniteur – 2004

Évaluation – terrains, immeubles bâtis, fonds de commerce, titres non cotés en bourse
Éditions Francis Lefèvre – 2005

Mémento pratique Francis LEFEVRE – *Gestion immobilière* – 2006-2007

Mémento pratique Francis LEFEVRE – *Urbanisme – Construction* – 2006-2007

Le marché immobilier français, Les chiffres et les sources par l'IEIF
Éditions Delmas et Cie – 2007

Chartre de l'expertise en évaluation immobilière
Comité d'application de la Chartre – 26, rue de la Pépinière, 75008 Paris – 2006

Les normes d'expertise immobilière en Europe
TEGoVA – c/o FNAIM Experts – 129, rue du faubourg Saint-Honoré, 75008 Paris

A2.2 Ouvrages avec mise à jour périodique

Dictionnaire permanent de gestion immobilière
Éditions législatives et administratives

Dictionnaire permanent de la construction
Éditions législatives et administratives

A2.3 Revues

Actualité Juridique – Droit Immobilier (AJDI)
31-33, rue Froidevaux – 75685 Paris cedex 14

Annales des Loyers
20, avenue de Maréchal de Lattre-de-Tassigny – 13090 Aix-en-Provence

Revue de l'Habitat Français
72-76, rue de Longchamp – 75116 Paris

Le Particulier Immobilier

21, boulevard Montmartre – 75076 Paris Cedex 02

La Lettre M²

27, rue de Lisbonne – 75008 Paris

Expertise Pierre

5, place des Victoires – 75001 Paris

L'Immobilier d'Entreprise (la lettre hebdo)

52, rue Richer – 75009 Paris

Financer et gérer le logement

52, rue Richer – 75009 Paris

Réflexions Immobilières

IEIF – 23, Boulevard Poissonnière – 75002 Paris



A3

LE POUVOIR D'ACHAT DU FRANC ET DE L'EURO DE 1907 À 2006

Annexes

Le pouvoir d'achat du franc mesure l'érosion monétaire due à l'inflation. L'intérêt d'un tableau tel que celui présenté ci-contre est de fournir des séries longues (depuis 1907) permettant de convertir aux prix d'une année donnée (par exemple 2006) une valeur exprimée en francs d'une époque passée.

**COEFFICIENT DE TRANSFORMATION DU FRANC D'UNE ANNÉE,
EN FRANC OU EN EURO D'UNE AUTRE ANNÉE**

**Déflation par l'indice général des prix à la consommation
(série parisienne jusqu'en 1962, ménages « urbains » jusqu'en 1992
et série ensemble des ménages depuis 1993)**

1 FF de l'année	vaut en franc											vaut en euro					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1907	17,113	17,662	18,080	18,456	18,764	19,088	19,465	19,704	19,841	19,940	20,277	20,614	3,20315	3,26969	3,33926	3,39975	3,45541
1908	17,113	17,662	18,080	18,456	18,764	19,088	19,465	19,704	19,841	19,940	20,277	20,614	3,20315	3,26969	3,33926	3,39975	3,45541
1909	17,113	17,662	18,080	18,456	18,764	19,088	19,465	19,704	19,841	19,940	20,277	20,614	3,20315	3,26969	3,33926	3,39975	3,45541
1910	17,113	17,662	18,080	18,456	18,764	19,088	19,465	19,704	19,841	19,940	20,277	20,614	3,20315	3,26969	3,33926	3,39975	3,45541
1911	14,831	15,307	15,669	15,995	16,262	16,543	16,869	17,077	17,195	17,281	17,574	17,866	2,77606	2,83373	2,89403	2,94645	2,99469
1912	14,831	15,307	15,669	15,995	16,262	16,543	16,869	17,077	17,195	17,281	17,574	17,866	2,77606	2,83373	2,89403	2,94645	2,99469
1913	14,831	15,307	15,669	15,995	16,262	16,543	16,869	17,077	17,195	17,281	17,574	17,866	2,77606	2,83373	2,89403	2,94645	2,99469
1914	14,831	15,307	15,669	15,995	16,262	16,543	16,869	17,077	17,195	17,281	17,574	17,866	2,77606	2,83373	2,89403	2,94645	2,99469
1915	12,359	12,756	13,058	13,329	13,552	13,786	14,058	14,231	14,329	14,401	14,645	14,888	2,31339	2,36144	2,41169	2,45538	2,49557
1916	11,124	11,480	11,752	11,997	12,197	12,408	12,652	12,808	12,896	12,961	13,180	13,399	2,08205	2,12530	2,17052	2,20984	2,24602
1917	9,270	9,567	9,793	9,997	10,164	10,340	10,543	10,673	10,747	10,801	10,983	11,166	1,73504	1,77108	1,80877	1,84153	1,87168
1918	7,176	7,406	7,582	7,740	7,869	8,005	8,163	8,263	8,320	8,362	8,503	8,645	1,34326	1,37116	1,40033	1,42570	1,44904
1919	5,854	6,042	6,185	6,314	6,419	6,530	6,659	6,741	6,788	6,822	6,937	7,052	1,09581	1,11858	1,14238	1,16307	1,18211
1920	4,198	4,332	4,435	4,527	4,602	4,682	4,774	4,833	4,867	4,891	4,974	5,056	0,87658	0,80200	0,81906	0,83390	0,84755
1921	4,836	4,991	5,110	5,216	5,303	5,395	5,501	5,568	5,607	5,635	5,731	5,826	0,90524	0,92404	0,94370	0,96080	0,97653
1922	4,944	5,102	5,223	5,332	5,421	5,514	5,623	5,692	5,732	5,760	5,858	5,955	0,92535	0,94458	0,96468	0,98215	0,99823
1923	4,540	4,686	4,797	4,897	4,978	5,064	5,164	5,228	5,264	5,290	5,380	5,469	0,84981	0,86747	0,88593	0,90198	0,91674
1924	3,973	4,100	4,197	4,284	4,356	4,431	4,519	4,574	4,606	4,629	4,707	4,786	0,74359	0,75904	0,77519	0,78923	0,80215
1925	3,708	3,827	3,917	3,999	4,066	4,136	4,217	4,269	4,299	4,320	4,393	4,466	0,69402	0,70843	0,72351	0,73661	0,74867
1926	2,816	2,906	2,975	3,037	3,088	3,141	3,203	3,242	3,265	3,281	3,337	3,392	0,52710	0,53805	0,54950	0,55945	0,56861
1927	2,713	2,800	2,866	2,926	2,975	3,026	3,086	3,124	3,145	3,161	3,215	3,268	0,50782	0,51837	0,52939	0,53899	0,54781
1928	2,713	2,800	2,866	2,926	2,975	3,026	3,086	3,124	3,145	3,161	3,215	3,268	0,50782	0,51837	0,52939	0,53899	0,54781
1929	2,557	2,639	2,702	2,758	2,804	2,852	2,909	2,944	2,965	2,980	3,030	3,080	0,47863	0,48857	0,49897	0,50801	0,51633
1930	2,528	2,609	2,671	2,726	2,772	2,820	2,875	2,911	2,931	2,946	2,995	3,045	0,47319	0,48302	0,49330	0,50224	0,51046
1931	2,648	2,733	2,798	2,856	2,904	2,954	3,012	3,049	3,071	3,086	3,138	3,190	0,49573	0,50602	0,51679	0,52615	0,53477
1932	2,889	2,982	3,052	3,116	3,168	3,223	3,286	3,327	3,350	3,366	3,423	3,480	0,54079	0,55203	0,56377	0,57398	0,58338
1933	3,006	3,103	3,176	3,242	3,296	3,353	3,419	3,461	3,486	3,503	3,562	3,621	0,56272	0,57441	0,58663	0,59725	0,60703
1934	3,133	3,234	3,310	3,379	3,436	3,495	3,564	3,608	3,633	3,651	3,713	3,774	0,58649	0,59868	0,61141	0,62249	0,63268
1935	3,423	3,532	3,616	3,691	3,753	3,818	3,893	3,941	3,968	3,988	4,055	4,123	0,64063	0,65394	0,66785	0,67995	0,69108
1936	3,178	3,280	3,358	3,428	3,485	3,545	3,615	3,659	3,685	3,703	3,766	3,828	0,59487	0,60723	0,62015	0,63138	0,64172
1937	2,528	2,609	2,671	2,726	2,772	2,820	2,875	2,911	2,931	2,946	2,995	3,045	0,47319	0,48302	0,49330	0,50224	0,51046
1938	2,225	2,296	2,350	2,399	2,439	2,482	2,530	2,562	2,579	2,592	2,636	2,680	0,41641	0,42506	0,43410	0,44197	0,44920
1939	2,079	2,146	2,197	2,242	2,280	2,319	2,365	2,394	2,411	2,423	2,464	2,505	0,38917	0,39725	0,40570	0,41305	0,41982
1940	1,766	1,822	1,865	1,904	1,936	1,969	2,008	2,033	2,047	2,057	2,092	2,127	0,33048	0,33735	0,34453	0,35077	0,35651
1941	1,503	1,551	1,588	1,621	1,648	1,677	1,710	1,731	1,743	1,751	1,781	1,811	0,28136	0,28720	0,29331	0,29863	0,30352
1942	1,250	1,290	1,320	1,348	1,370	1,394	1,422	1,439	1,449	1,456	1,481	1,506	0,23394	0,23880	0,24388	0,24830	0,25236
1943	1,007	1,039	1,064	1,086	1,104	1,123	1,145	1,159	1,167	1,173	1,193	1,213	0,18842	0,19233	0,19643	0,19999	0,20326
1944	0,824	0,850	0,871	0,889	0,903	0,919	0,937	0,949	0,955	0,960	0,976	0,993	0,15423	0,15743	0,16078	0,16369	0,16637
1945	0,555	0,573	0,586	0,598	0,608	0,619	0,631	0,639	0,643	0,646	0,657	0,668	0,10384	0,10600	0,10826	0,11022	0,11202
1946	0,364	0,375	0,384	0,392	0,399	0,405	0,413	0,419	0,421	0,424	0,431	0,438	0,06800	0,06945	0,07093	0,07222	0,07340
1947	0,244	0,251	0,257	0,263	0,267	0,272	0,277	0,281	0,283	0,284	0,289	0,294	0,04561	0,04656	0,04750	0,04841	0,04920
1948	0,154	0,158	0,162	0,166	0,168	0,171	0,175	0,177	0,178	0,179	0,182	0,185	0,02874	0,02933	0,02996	0,03050	0,03100
1949	0,136	0,140	0,143	0,146	0,149	0,151	0,154	0,156	0,157	0,158	0,161	0,163	0,02539	0,02592	0,02647	0,02695	0,02739
1950	0,123	0,127	0,130	0,133	0,135	0,138	0,140	0,142	0,143	0,144	0,146	0,149	0,02308	0,02356	0,02406	0,02450	0,02490

Lecture : 1 000 francs de 1949 équivalent en pouvoir d'achat à 163 francs de 2001.
1 000 francs de 1949 équivalent en pouvoir d'achat à 27,39 euros de 2006.

Source : INSEE

1 FF de l'année	vaut en franc											vaut en euro					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1951	0,106	0,109	0,112	0,114	0,116	0,118	0,121	0,122	0,123	0,124	0,126	0,128	0,01986	0,02027	0,02070	0,02108	0,02142
1952	0,095	0,098	0,100	0,102	0,104	0,106	0,108	0,109	0,110	0,110	0,112	0,114	0,01774	0,01811	0,01850	0,01883	0,01914
1953	0,096	0,100	0,102	0,104	0,106	0,108	0,110	0,111	0,112	0,112	0,114	0,116	0,01805	0,01842	0,01882	0,01916	0,01947
1954	0,096	0,099	0,101	0,104	0,105	0,107	0,109	0,111	0,111	0,112	0,114	0,116	0,01797	0,01835	0,01874	0,01908	0,01939
1955	0,095	0,098	0,100	0,103	0,104	0,106	0,108	0,110	0,110	0,111	0,113	0,115	0,01780	0,01817	0,01856	0,01890	0,01920
1956	0,091	0,094	0,096	0,098	0,100	0,102	0,104	0,105	0,106	0,106	0,108	0,110	0,01709	0,01744	0,01781	0,01814	0,01843
1957	0,089	0,091	0,094	0,096	0,097	0,099	0,101	0,102	0,103	0,103	0,105	0,107	0,01658	0,01693	0,01729	0,01760	0,01789
1958	0,077	0,079	0,081	0,083	0,084	0,086	0,088	0,089	0,089	0,090	0,091	0,093	0,01441	0,01471	0,01503	0,01530	0,01555
1959	0,073	0,075	0,077	0,078	0,080	0,081	0,083	0,084	0,084	0,085	0,086	0,087	0,01358	0,01386	0,01415	0,01441	0,01465
1960*	7,000	7,225	7,396	7,550	7,676	7,808	7,962	8,060	8,116	8,157	8,295	8,433	1,31029	1,33751	1,36597	1,39071	1,41348
1961	6,776	6,994	7,159	7,308	7,430	7,559	7,708	7,802	7,856	7,896	8,029	8,163	1,26838	1,29473	1,32228	1,34623	1,36827
1962	6,465	6,672	6,831	6,973	7,089	7,212	7,354	7,444	7,496	7,533	7,661	7,788	1,21014	1,23528	1,26156	1,28442	1,30544
1963	6,169	6,367	6,518	6,654	6,765	6,882	7,017	7,103	7,153	7,189	7,310	7,432	1,15477	1,17876	1,20384	1,22565	1,24571
1964	5,964	6,155	6,301	6,432	6,540	6,653	6,784	6,867	6,915	6,950	7,067	7,185	1,11638	1,13957	1,16382	1,18490	1,20430
1965	5,819	6,006	6,148	6,276	6,381	6,491	6,619	6,700	6,747	6,780	6,895	7,010	1,08922	1,11185	1,13551	1,15608	1,17500
1966	5,667	5,848	5,987	6,111	6,213	6,321	6,445	6,524	6,570	6,603	6,714	6,826	1,06065	1,08268	1,10572	1,12575	1,14417
1967	5,516	5,693	5,828	5,949	6,048	6,153	6,274	6,351	6,395	6,427	6,536	6,645	1,03251	1,05395	1,07638	1,09588	1,11382
1968	5,278	5,447	5,576	5,692	5,787	5,887	6,003	6,077	6,119	6,150	6,254	6,358	0,98792	1,00845	1,02990	1,04856	1,06572
1969	4,958	5,117	5,238	5,347	5,436	5,530	5,639	5,709	5,748	5,777	5,875	5,973	0,92804	0,94731	0,96747	0,98500	1,00112
1970	4,712	4,863	4,979	5,082	5,167	5,256	5,360	5,426	5,463	5,491	5,584	5,677	0,88204	0,90036	0,91952	0,93617	0,95150
1971	4,459	4,602	4,711	4,809	4,889	4,974	5,072	5,134	5,170	5,196	5,284	5,372	0,83465	0,85199	0,87012	0,88588	0,90039
1972	4,201	4,335	4,438	4,530	4,606	4,686	4,778	4,837	4,870	4,895	4,977	5,060	0,78627	0,80261	0,81968	0,83453	0,84819
1973	3,846	3,970	4,064	4,148	4,217	4,290	4,375	4,429	4,459	4,482	4,557	4,633	0,71993	0,73489	0,75053	0,76412	0,77663
1974	3,382	3,490	3,573	3,647	3,708	3,772	3,847	3,894	3,921	3,941	4,007	4,074	0,63303	0,64618	0,65993	0,67189	0,68289
1975	3,026	3,123	3,197	3,263	3,318	3,375	3,442	3,484	3,508	3,526	3,585	3,645	0,56639	0,57946	0,59046	0,60115	0,61099
1976	2,761	2,849	2,916	2,977	3,027	3,079	3,140	3,178	3,201	3,217	3,271	3,325	0,51670	0,52744	0,53866	0,54842	0,55739
1977	2,524	2,605	2,667	2,722	2,768	2,815	2,871	2,906	2,926	2,941	2,991	3,040	0,47244	0,48226	0,49252	0,50144	0,50965
1978	2,314	2,388	2,445	2,496	2,538	2,581	2,632	2,665	2,683	2,697	2,742	2,788	0,43317	0,44217	0,45158	0,45976	0,46729
1979	2,090	2,156	2,208	2,253	2,291	2,331	2,377	2,406	2,423	2,435	2,476	2,517	0,39110	0,39923	0,40772	0,41511	0,42191
1980	1,840	1,899	1,944	1,985	2,018	2,053	2,093	2,119	2,133	2,144	2,180	2,217	0,34442	0,35158	0,35906	0,36556	0,37155
1981	1,623	1,675	1,714	1,750	1,779	1,810	1,846	1,868	1,881	1,891	1,923	1,955	0,30370	0,31001	0,31661	0,32235	0,32762
1982	1,451	1,498	1,533	1,565	1,591	1,619	1,651	1,671	1,682	1,691	1,719	1,748	0,27161	0,27726	0,28315	0,28828	0,29300
1983	1,324	1,366	1,399	1,428	1,451	1,477	1,506	1,524	1,535	1,542	1,569	1,595	0,24777	0,25292	0,25830	0,26298	0,26729
1984	1,232	1,272	1,302	1,329	1,351	1,375	1,402	1,419	1,429	1,436	1,460	1,485	0,23068	0,23548	0,24049	0,24484	0,24885
1985	1,165	1,202	1,230	1,256	1,277	1,299	1,325	1,341	1,350	1,357	1,380	1,403	0,21798	0,22251	0,22724	0,23136	0,23515
1986	1,134	1,171	1,199	1,223	1,244	1,265	1,290	1,306	1,315	1,322	1,344	1,367	0,21233	0,21675	0,22136	0,22537	0,22906
1987	1,100	1,135	1,162	1,186	1,206	1,227	1,251	1,266	1,275	1,281	1,303	1,325	0,20586	0,21013	0,21461	0,21849	0,22207
1988	1,071	1,105	1,132	1,155	1,174	1,195	1,218	1,233	1,242	1,248	1,269	1,290	0,20047	0,20463	0,20899	0,21277	0,21625
1989	1,034	1,067	1,092	1,115	1,133	1,153	1,176	1,190	1,198	1,204	1,225	1,245	0,19348	0,19750	0,20170	0,20536	0,20872
1990	1,000	1,032	1,057	1,078	1,096	1,115	1,137	1,151	1,159	1,165	1,185	1,205	0,18718	0,19106	0,19513	0,19866	0,20192
1991	0,969	1,000	1,024	1,045	1,062	1,081	1,102	1,116	1,123	1,129	1,148	1,167	0,18136	0,18513	0,18907	0,19249	0,19565
1992	0,947	0,977	1,000	1,021	1,038	1,056	1,077	1,090	1,097	1,103	1,122	1,140	0,17717	0,18085	0,18469	0,18804	0,19112
1993	0,927	0,957	0,980	1,000	1,017	1,034	1,055	1,068	1,075	1,080	1,099	1,117	0,17355	0,17716	0,18093	0,18421	0,18722
1994	0,912	0,941	0,964	0,984	1,000	1,017	1,037	1,050	1,057	1,063	1,081	1,099	0,17071	0,17425	0,17796	0,18119	0,18415
1995	0,897	0,925	0,947	0,967	0,983	1,000	1,020	1,032	1,039	1,045	1,062	1,080	0,16781	0,17129	0,17494	0,17811	0,18102
1996	0,879	0,907	0,929	0,948	0,964	0,981	1,000	1,012	1,019	1,024	1,042	1,059	0,16456	0,16798	0,17156	0,17466	0,17752
1997	0,869	0,896	0,918	0,937	0,952	0,969	0,988	1,000	1,007	1,012	1,029	1,046	0,16256	0,16594	0,16947	0,17254	0,17537
1998	0,863	0,890	0,911	0,930	0,946	0,962	0,981	0,993	1,000	1,005	1,022	1,039	0,16144	0,16480	0,16830	0,17135	0,17416
1999	0,858	0,886	0,907	0,926	0,941	0,957	0,976	0,988	0,995	1,000	1,017	1,034	0,16064	0,16398	0,16747	0,17050	0,17329
2000	0,844	0,871	0,892	0,910	0,925	0,941	0,960	0,972	0,978	0,983	1,000	1,017	0,15797	0,16125	0,16468	0,16766	0,17041
2001	0,830	0,857	0,877	0,895	0,910	0,926	0,944	0,956	0,962	0,967	0,984	1,000	0,15538	0,15861	0,16199	0,16492	0,16762

* : passage des anciens francs aux nouveaux francs

Source : INSEE

Lecture : 1 000 francs de 1999 équivalent en pouvoir d'achat à 1 034 francs de 2001.
1 000 francs de 1999 équivalent en pouvoir d'achat à 173,29 euros de 2006.

**COEFFICIENT DE TRANSFORMATION DU FRANC D'UNE ANNÉE,
EN FRANC OU EN EURO D'UNE AUTRE ANNÉE**

**Déflation par l'indice général des prix à la consommation
(série parisienne jusqu'en 1962, ménages « urbains » jusqu'en 1992
et série ensemble des ménages depuis 1993)**

1 euro de l'année	vaut en franc											vaut en euro					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
2002	5,343	5,514	5,644	5,762	5,858	5,959	6,077	6,151	6,194	6,225	6,330	6,436	1,000	1,021	1,042	1,061	1,079
2003	5,234	5,402	5,530	5,645	5,739	5,838	5,953	6,026	6,068	6,098	6,202	6,305	0,980	1,000	1,021	1,040	1,057
2004	5,125	5,289	5,414	5,527	5,619	5,716	5,829	5,901	5,942	5,971	6,072	6,173	0,959	0,979	1,000	1,018	1,035
2005	5,034	5,195	5,318	5,429	5,519	5,615	5,725	5,796	5,836	5,865	5,964	6,064	0,942	0,962	0,982	1,000	1,016
2006	4,953	5,111	5,232	5,341	5,430	5,524	5,633	5,702	5,742	5,771	5,868	5,966	0,927	0,946	0,966	0,984	1,000

Lecture : 1 000 euros de 2006 équivalent en pouvoir d'achat à 5 524 francs de 1995.
1 000 euros de 2006 équivalent en pouvoir d'achat à 984 euros de 2005.

Source : INSEE



A4

TABLE DE MORTALITÉ DES ANNÉES 2003-2005 POUR LA FRANCE

Annexes

Mortalité générale
Survivants $S(x)$ à l'âge x
Quotient de mortalité $Q(x, x + 1)$ pour 100 000 survivants à l'âge x
Espérance de vie $E(x)$ à l'âge x

Âge x	Sexe masculin			Sexe féminin			Ensemble		
	$S(x)$	$Q(x, x+1)$	$E(x)$	$S(x)$	$Q(x, x+1)$	$E(x)$	$S(x)$	$Q(x, x+1)$	$E(x)$
0	100 000	429	76,48	100 000	342	83,52	100 000	387	79,91
1	99 571	33	75,80	99 658	28	82,80	99 613	31	79,22
2	99 537	24	74,83	99 631	18	81,83	99 583	21	78,25
3	99 514	19	73,85	99 613	14	80,84	99 562	17	77,26
4	99 495	15	72,86	99 599	12	79,85	99 546	14	76,27
5	99 479	14	71,87	99 587	10	78,86	99 532	12	75,28
6	99 465	13	70,88	99 577	10	77,87	99 520	11	74,29
7	99 453	11	69,89	99 567	9	76,88	99 509	10	73,30
8	99 442	10	68,90	99 558	9	75,88	99 499	9	72,31
9	99 433	10	67,90	99 550	7	74,89	99 490	9	71,32
10	99 422	11	66,91	99 543	8	73,90	99 481	9	70,32
11	99 411	12	65,92	99 535	8	72,90	99 472	10	69,33
12	99 400	13	64,93	99 527	9	71,91	99 462	11	68,34
13	99 387	16	63,93	99 518	11	70,91	99 451	13	67,34
14	99 371	21	62,94	99 507	12	69,92	99 437	16	66,35
15	99 350	30	61,96	99 495	15	68,93	99 421	23	65,36
16	99 320	40	60,98	99 480	20	67,94	99 398	30	64,38
17	99 280	53	60,00	99 461	23	66,95	99 368	38	63,40
18	99 227	70	59,03	99 438	28	65,97	99 330	50	62,42
19	99 157	82	58,07	99 410	28	64,99	99 281	56	61,45
20	99 076	88	57,12	99 382	29	64,01	99 225	59	60,49
21	98 989	91	56,17	99 353	30	63,02	99 167	61	59,52
22	98 899	92	55,22	99 324	30	62,04	99 106	61	58,56
23	98 808	91	54,27	99 295	28	61,06	99 046	60	57,59
24	98 718	87	53,32	99 267	28	60,08	98 986	58	56,63
25	98 632	88	52,37	99 239	27	59,09	98 928	58	55,66
26	98 545	92	51,41	99 212	32	58,11	98 871	62	54,69

Âge x	Sexe masculin			Sexe féminin			Ensemble		
	S(x)	Q(x, x+1)	E(x)	S(x)	Q(x, x+1)	E(x)	S(x)	Q(x, x+1)	E(x)
27	98 455	90	50,46	99 180	33	57,13	98 809	62	53,73
28	98 367	89	49,50	99 148	32	56,15	98 748	61	52,76
29	98 279	94	48,55	99 116	36	55,17	98 687	66	51,79
30	98 187	104	47,59	99 080	41	54,19	98 623	73	50,82
31	98 085	108	46,64	99 039	42	53,21	98 551	76	49,86
32	97 979	111	45,69	98 998	47	52,23	98 476	79	48,90
33	97 871	117	44,74	98 951	53	51,25	98 398	85	47,94
34	97 756	126	43,79	98 899	54	50,28	98 314	91	46,98
35	97 633	137	42,85	98 846	63	49,31	98 225	101	46,02
36	97 500	148	41,91	98 783	68	48,34	98 126	109	45,07
37	97 355	158	40,97	98 716	75	47,37	98 020	117	44,11
38	97 201	173	40,03	98 642	86	46,41	97 905	130	43,17
39	97 033	189	39,10	98 558	95	45,45	97 777	143	42,22
40	96 849	211	38,17	98 464	103	44,49	97 637	158	41,28
41	96 645	226	37,25	98 363	115	43,53	97 483	171	40,35
42	96 427	249	36,34	98 249	124	42,58	97 316	188	39,41
43	96 186	286	35,43	98 128	144	41,64	97 134	216	38,49
44	95 912	318	34,53	97 987	152	40,69	96 924	236	37,57
45	95 606	350	33,63	97 837	166	39,76	96 695	259	36,66
46	95 272	390	32,75	97 675	186	38,82	96 445	289	35,75
47	94 901	440	31,88	97 493	203	37,89	96 166	323	34,85
48	94 483	486	31,01	97 295	215	36,97	95 855	351	33,96
49	94 024	523	30,16	97 087	235	36,05	95 518	380	33,08
50	93 532	577	29,32	96 858	251	35,13	95 155	415	32,21
51	92 993	607	28,49	96 615	266	34,22	94 760	437	31,34
52	92 428	641	27,66	96 358	285	33,31	94 346	464	30,47
53	91 835	691	26,83	96 084	301	32,40	93 909	497	29,61
54	91 201	732	26,02	95 794	321	31,50	93 442	526	28,76
55	90 533	783	25,20	95 487	334	30,60	92 950	558	27,91
56	89 824	840	24,40	95 168	358	29,70	92 432	597	27,06
57	89 070	903	23,60	94 828	375	28,80	91 880	637	26,22
58	88 266	973	22,81	94 472	409	27,91	91 295	688	25,39
59	87 407	1 043	22,03	94 086	445	27,02	90 666	740	24,56
60	86 496	1 098	21,26	93 667	471	26,14	89 995	779	23,74
61	85 546	1 158	20,49	93 226	493	25,26	89 294	819	22,92
62	84 556	1 244	19,72	92 766	533	24,39	88 562	880	22,11
63	83 504	1 337	18,97	92 272	567	23,51	87 783	942	21,30
64	82 388	1 439	18,22	91 749	611	22,64	86 956	1 013	20,50
65	81 202	1 557	17,47	91 188	659	21,78	86 075	1 093	19,70
66	79 938	1 675	16,74	90 587	719	20,92	85 135	1 178	18,91
67	78 599	1 801	16,02	89 936	778	20,07	84 131	1 267	18,13

Âge x	Sexe masculin			Sexe féminin			Ensemble		
	S(x)	Q(x, x+1)	E(x)	S(x)	Q(x, x+1)	E(x)	S(x)	Q(x, x+1)	E(x)
68	77 184	1 984	15,30	89 236	862	19,22	83 065	1 395	17,36
69	75 653	2 168	14,60	88 467	944	18,39	81 906	1 523	16,60
70	74 012	2 388	13,92	87 633	1 053	17,56	80 659	1 680	15,85
71	72 245	2 622	13,24	86 710	1 174	16,74	79 304	1 850	15,11
72	70 350	2 891	12,59	85 692	1 314	15,93	77 837	2 044	14,38
73	68 317	3 164	11,95	84 567	1 445	15,14	76 247	2 234	13,67
74	66 155	3 470	11,32	83 344	1 619	14,35	74 543	2 460	12,97
75	63 859	3 845	10,71	81 995	1 835	13,58	72 709	2 739	12,29
76	61 404	4 238	10,12	80 490	2 071	12,82	70 718	3 034	11,62
77	58 802	4 662	9,54	78 823	2 354	12,08	68 572	3 368	10,97
78	56 060	5 164	8,99	76 968	2 687	11,36	66 263	3 760	10,33
79	53 165	5 632	8,45	74 899	3 040	10,66	63 771	4 146	9,72
80	50 171	6 294	7,92	72 622	3 504	9,98	61 127	4 676	9,12
81	47 013	6 976	7,42	70 078	4 000	9,33	58 269	5 229	8,54
82	43 733	7 784	6,94	67 275	4 617	8,69	55 222	5 901	7,98
83	40 329	8 677	6,48	64 168	5 307	8,09	51 963	6 646	7,45
84	36 830	9 527	6,05	60 763	6 092	7,52	48 509	7 427	6,95
85	33 321	10 614	5,64	57 061	6 944	6,97	44 906	8 338	6,46
86	29 785	11 887	5,25	53 099	8 011	6,45	41 162	9 447	6,01
87	26 244	13 220	4,89	48 845	9 160	5,97	37 273	10 623	5,58
88	22 775	14 789	4,56	44 371	10 294	5,52	33 314	11 867	5,18
89	19 407	16 256	4,26	39 804	11 789	5,10	29 360	13 301	4,82
90	16 252	17 849	3,99	35 111	13 282	4,71	25 455	14 775	4,48
91	13 351	19 467	3,75	30 448	14 880	4,36	21 694	16 326	4,17
92	10 752	21 052	3,53	25 917	16 671	4,03	18 153	17 999	3,88
93	8 489	22 687	3,34	21 596	18 673	3,74	14 885	19 845	3,63
94	6 563	25 045	3,18	17 564	20 522	3,49	11 931	21 796	3,40
95	4 919	27 063	3,07	13 959	22 946	3,26	9 331	24 057	3,21
96	3 588	28 602	3,03	10 756	24 887	3,08	7 086	25 850	3,06
97	2 562	30 088	3,04	8 079	26 746	2,93	5 254	27 580	2,96
98	1 791	29 967	3,13	5 918	28 280	2,82	3 805	28 686	2,89
99	1 254	29 908	3,26	4 245	28 999	2,73	2 714	29 214	2,86
100	879	28 574	3,43	3 014	29 972	2,65	1 921	29 644	2,83
101	628	25 673	3,61	2 110	29 768	2,55	1 351	28 794	2,81
102	467	19 742	3,68	1 482	28 787	2,44	962	26 541	2,75
103	375	25 572	3,46	1 056	28 787	2,23	707	27 915	2,56
104	279	30 258	3,48	752	37 166	1,92	510	35 231	2,36

Champ : France métropolitaine

Source : Insee, état civil



A5

Annexes

VALEUR DE QUELQUES FONDS DE COMMERCE SELON LES BARÈMES PROFESSIONNELS ET LA JURISPRUDENCE

Administrateur de biens	: 100 % du CA annuel de syndic 200 % du CA annuel de gérance 50 % du CA annuel des autres activités
Agence immobilière	: 50 % du CA annuel
Alimentation générale	: 45 à 80 fois la recette journalière
Auto-École	: 40 % à 70 % du CA annuel
Bijouterie	: 40 % à 70 % du CA annuel selon site
Blanchisserie-Teinturerie-Pressing	: 60 % à 100 % du CA annuel
Boucherie	: 20 % à 50 % du CA annuel
Boulangerie	: 60 % à 100 % du CA ; peut dépasser 100 % si pâtisserie importante
Café-Hôtel-Restaurant-Tabac	
• Café-Brasserie	: 500 à 900 fois la recette journalière (jours ouvrables) Pour Paris, ratios dans le haut de la fourchette En campagne, ratios inférieurs de l'ordre de 100 à 300 fois la recette journalière.
• Café-Tabac	: 3 à 4 fois la remise annuelle
• Hôtels	: 1* : 1 à 4 fois le CA annuel 2* : 0,7 à 3 fois le CA annuel 3* : 0,7 à 2 fois le CA annuel (Pour des loyers fixés à la méthode hôtelière)
• Restaurant	: 50 % à 100 % du CA selon localisation et standing

Charcuterie	: 30 % à 80 % du CA
Coiffure-Esthétique	
• Pour hommes	: 40 % à 100 % du CA annuel
• Pour femmes	: 45 % à 115 % du CA annuel
Fleuriste	: 50 % à 75 % du CA annuel
Garage	
• Garage-Hôtel	: 3 à 4 fois le CA annuel
• Vente de neuf	: 10 % à 35 % du CA annuel
• Vente d'occasion	: 15 % à 40 % du CA annuel
• Réparation	: 30 % à 50 % du CA annuel
• Carburants et huiles	: 15 % à 20 % du CA annuel
Librairie-Papeterie-Journaux	
• Presse	: 1,5 à 2 fois les commissions nettes
• Librairie-Papeterie	: 25 % à 50 % du C.A. annuel
Pharmacie	: 50 % à 100 % du C.A. annuel selon emplacement
Prêt à porter-Confection	: 40 % à 100 % du CA annuel ou dominante autour de 60 %

En règle générale, les ratios, à l'intérieur des fourchettes indiquées, sont un peu plus élevés à Paris qu'en province.



ESTIMATION DES IMMEUBLES DE RAPPORT PAR COMPTE À REBOURS : CALCUL DE LA TVA SUR MARGE

L'établissement d'un compte à rebours pour l'estimation d'un immeuble de rapport susceptible d'être acheté par un marchand de biens fait apparaître en charge un poste de TVA sur marge. Il importe donc de pouvoir en effectuer le calcul approximatif.

1 Définition de la marge soumise à la TVA

Lors de la revente d'un bien dont l'achat a été placé sous le régime de la taxe de publicité foncière à 0,60 %, le marchand de biens doit acquitter la TVA au taux normal (19,60 % actuellement) sur sa marge (article 257-6 du Code général des impôts).

Son mode de calcul est défini par l'article 268 du CGI :

« En ce qui concerne les opérations visées à l'article 257-6, la base d'imposition à la taxe sur la valeur ajoutée est constituée par la différence entre :

- d'une part, le prix exprimé et les charges qui viennent s'y ajouter, ou la valeur vénale du bien si elle est supérieure au prix majoré des charges,
- d'autre part, selon le cas soit :
 - . les sommes que le cédant a versées, à quelque titre que ce soit, pour l'acquisition du bien,
 - . par la valeur nominale des actions ou parts reçues en contrepartie des apports en nature qu'il a effectués ».

Il convient de préciser que le prix de revient à prendre en compte comprend le prix d'acquisition majoré des frais d'acquisition (frais d'acte, honoraires du notaire, droit de timbre et d'enregistrement, frais de publicité foncière) et des frais d'éviction versés au locataire pour libérer les lieux.

Par contre, n'entrent pas dans ce prix de revient les commissions versées à des intermédiaires pour l'achat, ni les frais d'emprunt, ni le coût des travaux d'amélioration ou de remise en état.

Une fois déterminée, la marge est réputée être TTC. Il y a lieu de la diviser par 1,196 (pour le taux de TVA de 19,6 %) afin d'obtenir l'assiette HT à laquelle le taux de TVA de 19,6 % sera ensuite appliqué.

2 Exemple de calcul de la TVA sur marge

Dans le cas d'un immeuble de rapport acheté en bloc et revendu par lots, chaque vente de lot constitue une opération distincte ; la marge doit donc être individualisée par lot, étant précisé que les pertes subies à la vente de certains lots ne peuvent pas s'imputer sur les profits réalisés sur d'autres lots. Cependant, pour les seuls besoins d'une estimation par compte à rebours (qui n'a pas les exigences d'une déclaration fiscale), on présentera un calcul de TVA sur un exemple simple, supposé avoir fait l'objet d'une seule revente.

Bilan financier prévisionnel HT

Prix de vente prévisionnel		9 100 000 €
Prix de revient prévisionnel		
Achat	4 100 000 €	
Frais d'acquisition	80 000 €	
Évictions	230 000 €	
Sous-total	<u>4 410 000 €</u>	
Travaux (hors taxes déductibles)	2 320 000 €	
Frais financiers	150 000 €	
TVA sur marge	768 595 €	
Marge	<u>1 451 405 €</u>	
		<u>9 100 000 €</u>

a) Calcul de la TVA sur marge

Marge brute : $9\,100\,000\text{ €} - 4\,410\,000\text{ €} = 4\,690\,000\text{ €}$

Cette marge est réputée TTC. Elle correspond à :

$$\frac{4\,690\,000\text{ €}}{1,196} = 3\,921\,405\text{ €HT}$$

TVA sur marge : $3\,921\,405\text{ €} \times 19,6\% = 768\,595\text{ €}$

b) Calcul de la TVA devant faire l'objet de déclaration au trésor (CA3/CA4)

Dans le cadre où la TVA ayant grevé les travaux s'avèrerait déductible, le calcul serait le suivant :

TVA déductible sur travaux ($2\,320\,000 \times 19,6\%$)	- 454 720 €
TVA sur marge (collectée)	768 595 €
TVA à décaisser	313 875 €

En fait, dans la méthode d'estimation par compte à rebours, l'expert se contentera de faire un calcul approximatif de la TVA sur marge, suffisant pour obtenir un bon ordre de grandeur de la valeur : l'estimation n'est pas une science exacte, et d'autres postes tels que les travaux ne peuvent être appréciés que de façon approximative.



A7

Annexes

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL SUR L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE DU PATRIMOINE DES SOCIÉTÉS FAISANT PUBLIQUEMENT APPEL À L'ÉPARGNE

L'investissement immobilier a longtemps offert des perspectives favorables aux investisseurs. Ce secteur a en effet bénéficié pendant près de quarante ans, dans un contexte de croissance économique soutenue, d'une demande forte provenant à la fois des ménages et des entreprises. Dans ces conditions, et dans un climat d'inflation généralisé, les biens immobiliers ont vu leur valeur s'apprécier de manière continue jusqu'au milieu des années 1980. Mais l'envolée des prix observée de 1986 à 1990, et le retournement de cycle ultérieur de 1990 à la fin de la décennie, ont fait apparaître une volatilité du prix des actifs jusqu'alors inconnue des marchés immobiliers.

Cette nouvelle caractéristique des marchés immobiliers a mis en lumière la nécessité d'une estimation précise de la valeur des biens immobiliers détenus par les sociétés faisant publiquement appel à l'épargne.

Ce besoin s'est traduit par l'émission de recommandations, par la Commission des opérations de bourse (COB), le Conseil national de la comptabilité (CNC), la Commission bancaire et la Commission de contrôle des assurances.

Ainsi, en octobre 1995, la COB et le CNC ont publié une recommandation commune sur les méthodes d'expertise du patrimoine des sociétés civiles de placement immobilier. Cette recommandation s'inscrivait dans un nouveau contexte législatif et réglementaire obligeant ces sociétés à faire expertiser leurs immeubles à la valeur vénale par un expert indépendant, dans le respect des méthodes appropriées.

S'agissant des sociétés soumises à la réglementation bancaire, la Commission bancaire a officialisé, en particulier dans son bulletin semestriel d'avril 1998, sa position concernant l'évaluation des immeubles détenus par les établissements de crédit. Elle a invité ces derniers à prendre en compte la valeur vénale des

immeubles, et à procéder à l'inscription de provisions concernant les moins-values sur les immeubles autres que ceux d'exploitation, sans compensation avec les plus-values latentes.

Les sociétés du secteur des assurances ont été soumises, dès 1990, à l'obligation de faire expertiser leur patrimoine immobilier tous les cinq ans et de constater, au bilan, les moins-values globales sur les placements non obligataires.

Parallèlement, plusieurs organisations professionnelles d'experts se sont regroupées pour mener une réflexion en vue de l'élaboration de règles communes relatives aux méthodes d'évaluation et aux diligences que doivent accomplir les experts dans le cadre de leur mission. Leurs travaux ont donné naissance à la Charte de l'Expertise en Évaluation Immobilière qui a été adoptée en janvier 1998.

Par ailleurs, la loi relative à l'Épargne et à la Sécurité financière, adoptée récemment, et portant notamment sur la réforme des sociétés de crédit foncier, vient renforcer la nécessité d'introduire une plus grande normalisation et une meilleure lisibilité dans l'évaluation des actifs immobiliers. En effet, compte tenu de la nature des garanties attachées aux prêts octroyés ou acquis par les sociétés de crédit foncier (hypothèque de premier rang ou sûreté immobilière), des dispositions de ce texte confient au Comité de la Réglementation Bancaire et Financière le soin de déterminer les modalités d'évaluation des actifs sur lesquels reposent les garanties, ainsi que les valeurs qu'il convient de retenir.

L'association TEGoVA (*The European Group of Valuers' associations*), qui regroupe les principales organisations d'experts en évaluation immobilière au niveau européen, a publié, en 1997, des normes européennes d'évaluation immobilière. Ces normes devraient être mises à jour et complétées dans le courant de l'année 2000.

Enfin, des réflexions sont menées au plan international sur les normes comptables à mettre en place concernant la présentation au bilan des investissements en biens immobiliers et sur la nature des informations à présenter concernant ce type d'actifs. Elles ont abouti au récent exposé sondage E 64 de l'IASC sur l'« investment property », et pourraient conduire à demander aux entreprises d'enregistrer les actifs immobiliers autres que ceux d'exploitation à leur valeur de marché.

Ces dernières évolutions renforcent le besoin d'une définition précise et homogène des méthodes acceptables d'évaluation des immeubles, notamment pour l'ensemble des sociétés faisant appel public à l'épargne.

Pour contribuer à améliorer la qualité de l'information diffusée par les sociétés faisant appel public à l'épargne relative aux immeubles qu'elles détiennent, la Commission a souhaité engager, avec différents acteurs qualifiés, une réflexion sur les définitions des valeurs à retenir et sur les normes professionnelles communes applicables en matière d'évaluation, quelle que soit l'identité du propriétaire.

Actuellement, il existe plusieurs concepts de valeur : celui de valeur vénale dont découlent notamment la valeur de vente forcée et la valeur hypothécaire (évoquées dans le Règlement du CRBF 99-10 et la Directive européenne du

22 juin 1998), ainsi que des concepts tels que la valeur de reconstruction, la valeur d'assurance ou la valeur d'utilité, mais qui n'entrent pas dans le champ des recommandations du présent groupe de travail.

Le groupe de travail s'est donc, tout d'abord, attaché à préciser la nature des principales interventions effectuées par les experts, ainsi que les définitions des valeurs qu'il convient de retenir pour les évaluations d'immeubles détenus par les sociétés faisant appel public à l'épargne, et spécialement des immeubles de rapport (les principes qu'il a arrêtés pouvant être appliqués à d'autres immeubles). Puis, il a analysé les différentes méthodes pratiquées par l'ensemble de la profession pour ne retenir que les plus pertinentes parmi celles qui sont fréquemment utilisées.

Il a par ailleurs établi les diligences minimales que devront accomplir les experts au cours de leurs missions d'évaluation conduites à la demande des sociétés qui font publiquement appel à l'épargne, ainsi que celles relatives à la présentation de leur rapport.

Enfin, le groupe de travail s'est penché sur les améliorations qu'il conviendrait d'apporter en matière d'un contrôle de qualité auquel seraient soumis les experts immobiliers, et sur l'établissement des principes de déontologie destinés à éviter les conflits d'intérêts potentiels qui pourraient survenir dans le cadre de l'exercice de la profession d'expert immobilier.

Il convient de souligner que le groupe de travail s'est largement inspiré de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière, adoptée en janvier 1998 par un grand nombre d'organisations professionnelles, et qui demeure un document de référence pour toute mission d'expertise.

I TERMINOLOGIE ET MÉTHODOLOGIE

A Définition des missions

1 Mission d'expertise immobilière

L'expertise immobilière consiste à déterminer la valeur d'un bien ou d'un droit immobilier, en tenant compte de facteurs juridiques, techniques et économiques. Elle se distingue d'un simple avis de valeur.

L'expertise immobilière suppose une visite complète des locaux ou de l'immeuble concerné ainsi que de ses équipements. Néanmoins, pour des immeubles constitués d'un grand nombre de lots ou d'unités, la visite peut être limitée au choix d'un échantillon représentatif de chacune des catégories de locaux. Lorsque certaines parties sont inaccessibles, l'expert doit en faire mention dans son rapport et en tenir compte dans son opinion.

Elle implique, en outre, qu'un certain nombre d'informations et de pièces, relatives au droit immobilier expertisé, soient examinées par l'expert sans que celui-ci n'ait à procéder à un audit complet des informations et des documents fournis par des personnes engageant valablement leur responsabilité.

Enfin, elle doit contenir une explication des méthodes de calcul et des critères de choix conduisant aux valeurs retenues.

2 Mission d'actualisation

La mission d'actualisation est prévue par le code des assurances (R.332-20-1 du code des assurances) qui précise que « entre deux expertises, la valeur fait l'objet d'une estimation annuelle, certifiée par un expert accepté par la Commission de contrôle des assurances » ainsi que par le décret de 1971 relatif aux sociétés civiles de placement immobilier qui énonce que « les immeubles sont expertisés tous les cinq ans et, dans l'intervalle, l'expertise est actualisée par l'expert chaque année ».

L'actualisation consiste à mettre à jour une expertise antérieurement réalisée, en tenant compte, le cas échéant, de l'évolution des facteurs essentiels depuis la précédente intervention de l'expert. Ces facteurs peuvent relever tant du marché sur lequel le bien s'inscrit que de la nature du bien lui-même.

Il est recommandé d'effectuer une nouvelle visite de l'immeuble, au moins partielle ou extérieure, celle-ci pouvant s'avérer nécessaire s'il apparaît que l'état général de l'immeuble ou son environnement immédiat a été affecté.

Les pièces et informations examinées par l'expert, telles que les plans, le cadastre, les titres de propriété ainsi que le montant des assurances d'immeuble pourront ne pas faire l'objet d'une nouvelle communication si aucun événement significatif n'est intervenu depuis la date de la dernière expertise ou de la dernière actualisation.

3 Autres missions

Il existe des interventions voisines de la mission d'expertise, comme la revue sur dossier ou le contrôle de cohérence et de méthodes, mais qui ne font pas partie de la mission d'expertise et ne sont donc pas visées par le présent rapport.

La revue sur dossier consiste à délivrer un avis sur la valeur d'un bien ou d'un droit immobilier, qui ne fait pas l'objet d'une expertise, et pour lequel il n'y a généralement ni visite, ni examen de l'ensemble des pièces ou éléments d'informations nécessaires pour celle-ci. Dans ce cas, l'expert en évaluation immobilière doit s'attacher à analyser les critères les plus importants constitutifs de la valeur (loyers, taux de rendement, prix au mètre carré, charges locatives, charges réglées par le propriétaire) ainsi que les conditions économiques sur le marché immobilier concerné.

Quant au contrôle de cohérence et de méthodes, il a pour but de fournir, à partir d'une évaluation interne ou externe, ou d'une expertise antérieure, soit une opinion sur le choix, la régularité, la cohérence et la pertinence des méthodes d'évaluation utilisées, soit un avis sur la cohérence ou la validité des conclusions données dans les évaluations antérieures, sans pour autant définir de façon stricte une valeur.

Ces deux types de prestations peuvent être alternatives ou cumulatives.

B Terminologie

1 Valeur vénale

La valeur vénale correspond au prix auquel un bien ou un droit immobilier pourrait être cédé au moment de l'expertise par un vendeur désireux de vendre, dans les conditions normales du jeu de l'offre et de la demande. Cela suppose l'autonomie de décision des parties, la réalisation de la transaction dans un délai raisonnable, et la mise en œuvre de diligences adaptées pour la présentation du bien sur le marché.

Cette définition exclut les opérations conclues à des conditions particulières pour des raisons de convenance, comme les opérations dans lesquelles une contrepartie a un lien direct ou indirect avec le vendeur ou l'acheteur (cession bail, concessions...).

La valeur vénale sera déterminée en fonction de l'affectation juridique et de l'usage du bien au moment de l'évaluation, tout en prenant en considération l'état réel d'entretien de l'immeuble et l'estimation des dépenses de gros entretien ou grosses réparations à engager à court ou moyen terme.

Cette valeur doit être exprimée à la fois acte en mains (droits de mutation et frais d'acquisition inclus) et en valeur nette vendeur (commissions, droits et frais éventuels déduits), cette dernière correspondant généralement au prix qui figure dans l'acte de vente.

À la demande du mandant, la valeur vénale d'un bien peut mentionner séparément la valeur respective du terrain et des constructions.

Dans l'hypothèse où la valeur vénale déterminée sur la base de ces principes différerait sensiblement de la valeur vénale du même bien dans une utilisation alternative (cas d'un immeuble susceptible de faire l'objet d'une opération de promotion, d'un nouveau développement ou d'une modification de son usage), l'expert devra fournir une indication sur la valeur qui pourrait découler de cette perspective, en précisant les motifs ayant conduit à utiliser cette seconde approche.

2 Valeur locative de marché

La valeur locative de marché correspond à la contrepartie financière (annuelle ou mensuelle) des biens expertisés :

- dans des conditions de marché du jour de l'expertise, pour usage du bien dans le cadre d'un nouveau bail ;
- dans des conditions d'exploitation normale et correspondant à l'affectation actuelle du bien.

C Méthodes d'évaluation de la valeur vénale

Il est recommandé à l'expert d'utiliser au moins deux méthodes d'estimation dont l'une sera choisie parmi les méthodes « par comparaison », et l'autre parmi

les méthodes « par le revenu ». S'il ne pouvait être retenu qu'une seule méthode, l'expert immobilier se devrait de le justifier.

Comme il est de règle dans les évaluations, les méthodes retenues pour un immeuble seront appliquées de manière permanente, y compris en cas de changement d'expert, sauf dans des cas exceptionnels qui devront être précisément expliqués dans le rapport d'expertise.

1 Les méthodes par comparaison

Ces méthodes consistent à prendre pour référence des transactions constatées sur le marché immobilier pour des biens présentant une localisation, une destination et des caractéristiques comparables à celles du bien expertisé. Elles opèrent par comparaison directe ou par utilisation des ratios d'exploitation.

a) Méthode par comparaison directe

Ce procédé consiste à retenir les dernières transactions effectuées sur des biens similaires ou approchant. L'expert doit faire figurer dans son rapport des indications précises et individualisées sur le marché concerné.

Les principaux critères utilisés pour la définition de la surface sont :

- pour les immeubles d'habitation, la superficie habitable telle qu'elle est définie à l'article R.111-2 du Code de la construction et de l'habitation, complétée le cas échéant par des éléments que l'expert justifiera ;
- pour les immeubles industriels et commerciaux, la surface utile brute ; l'expert pourra tenir compte néanmoins de la surface utile nette par poste de travail ;
- pour les locaux à usage de commerce, la surface utile pondérée, en fonction de l'utilité de chacune des parties du local ; toutefois la pondération pourra ne pas s'appliquer pour les commerces de grande superficie ;
- pour les annexes et immeubles spécifiques, des méthodes fondées sur un nombre d'unité (nombre de places de parking, nombre de lits, nombre de chambres, etc.).

b) Méthode fondée sur des ratios d'exploitation

Cette méthode est utilisée pour des biens spécifiques (hôtels, garages, cliniques, salles de spectacles, etc...). Elle fait référence à des ratios d'exploitation individualisés, connus des spécialistes, et fait simultanément appel à des comparaisons avec des transactions proches.

2 Les méthodes par le revenu

a) Méthode par capitalisation du revenu net

À partir du revenu net, le taux de capitalisation détermine la valeur nette vendeur et le taux de rendement détermine la valeur acte en mains.

- Définition du revenu net

Le groupe de travail le définit comme le loyer hors TVA, hors droit de bail (ou hors taxes analogues pour les immeubles soumis à une fiscalité étrangère), hors taxe additionnelle et hors charges locatives refacturées, augmenté du loyer de marché des locaux vacants (sous réserve des corrections précisées ci-après liées à la vacance).

Ce total est ensuite diminué, dans la mesure où elles restent à la charge du propriétaire, des charges locatives, des taxes foncières et toutes autres taxes inhérentes à l'immeuble ainsi que des assurances d'immeuble.

Quant aux frais de gestion, l'expert devra également appliquer au revenu net un ajustement correspondant aux charges de gestion locative directement rattachables à l'immeuble, à l'exclusion de toute charge liée à des caractéristiques propres au propriétaire.

- Traitement de la vacance de locaux

Les conséquences sur les revenus et sur les charges d'une vacance temporaire sont évaluées et déduites dès lors qu'elles apparaissent comme significatives (vacance portant par exemple sur un immeuble à locataire unique ou sur des surfaces importantes) ;

La vacance structurelle conduit à définir un taux de vacance structurelle qui réduit l'assiette du revenu à capitaliser.

Si l'un des paramètres énumérés ci-dessus ne peut être directement pris en considération dans l'analyse des revenus, l'expert modifie le taux de rendement ou de capitalisation déterminé selon les critères définis ci-après. Il doit alors exposer dans son rapport la situation qui l'a amené à cette modification.

- Détermination du taux de capitalisation ou du taux de rendement

Le taux de capitalisation ou le taux de rendement sur le revenu net utilisés par l'expert ressortent de l'analyse des transactions sur le marché des biens immobiliers d'investissement ainsi que du niveau de l'offre et de la demande au moment de l'évaluation.

Le taux choisi constitue l'élément déterminant de l'évaluation. C'est pourquoi l'expert devra expliquer les raisons et les références qui l'ont conduit à retenir ce taux.

- Correctifs à la valeur obtenue

La valeur obtenue, qu'elle soit la valeur nette vendeur ou la valeur acte en mains, fait l'objet des correctifs suivants :

- les conséquences d'un écart entre les loyers contractuels en cours et la valeur locative prévisible à partir de la date probable de retour aux conditions normales du marché, notamment à la première date à laquelle une révision du bail est possible ;
- le coût prévisible des grosses réparations à entreprendre à court ou moyen terme ;

- les frais de remise en état nécessaires pour pouvoir remettre en location au terme du bail, les locaux vacants ou des locaux occupés si le bail stipule qu'ils sont à la charge du propriétaire ;
- les frais de commercialisation des locaux éventuellement vacants.

L'expert devra fournir la valeur nette vendeur et la valeur acte en mains.

b) Méthode par actualisation des flux futurs (communément appelée méthode des cash-flows)

L'évolution des pratiques conduit, dès lors que les éléments disponibles sont suffisamment fiables et détaillés et qu'une analyse prospective peut être faite sur l'immeuble, à utiliser de plus en plus cette approche comme méthode d'évaluations immobilières.

Seuls les éléments propres au détenteur de l'immeuble (coût de financement, remboursement d'emprunt, imposition sur les bénéfices ou sur le revenu, etc.) sont exclus des flux futurs.

La période de projection habituelle est de six à dix ans, le bien étant considéré comme revendu à la fin de la période pour une valeur que l'expert justifiera en se référant notamment à la capitalisation du revenu net récurrent de la dernière année.

L'ensemble des revenus à considérer seront notamment les suivants :

- les loyers contractuels, puis la valeur locative de marché à partir de la date prévisible de retour aux conditions de marché ;
- les produits des dépôts de garantie ou des soldes de trésorerie positive ;
- les recettes annexes telles que les revenus d'emplacements publicitaires.

L'ensemble des décaissements seront notamment les suivants :

- les frais de remise en état et de commercialisation ;
- les charges non récupérées, ou résultant de la vacance, et plus généralement toute dépense non remboursée par les locataires ;
- les impôts et taxes attachés à l'immeuble ;
- les assurances d'immeuble ;
- les grosses réparations ;
- les frais de gestion directs attachés à l'immeuble.

Le taux d'actualisation utilisé dans cette méthode est déterminé de manière différente du taux de capitalisation. Il intègre un élément financier correspondant à la rémunération de l'argent à faible risque, corrigée de primes au titre des risques généraux liés à l'immobilier et des risques spécifiques attachés à l'immeuble (notamment pour illiquidité...).

En d'autres termes, le taux d'actualisation est un taux « calculé » plus que constaté. Il traduit à la fois la situation des taux sur le marché de l'investissement en général et le degré de risque attaché à l'immeuble qui fait l'objet de l'évaluation.

Les hypothèses sous-jacentes à la détermination de la structure du taux seront explicités par l'expert.

II DILIGENCES

Les experts sont tenus d'accomplir un certain nombre de diligences dès la décision d'acceptation de la mission d'expertise et au cours des différentes étapes qui la composent. La mission d'expertise débute par une lettre de proposition et se termine par la rédaction du rapport d'expertise.

A Cadre d'exercice de la mission

Le champ de la mission et les hypothèses de travail de l'expertise doivent être définis, entre le mandant et l'expert, de manière fondée et précise conformément, le cas échéant, à la réglementation applicable.

1 Lettre de proposition

L'expert doit fournir à son mandant une lettre de proposition mentionnant :

- l'identification des biens expertisés ;
- la ou les valeurs à définir ainsi que les hypothèses de travail sur les différents immeubles ;
- le montant des honoraires ou leur modalité de calcul ;
- les documents et informations à fournir pour l'expertise ;
- le délai de rendu des conclusions.

2 Formalisation de la mission

La mission doit impérativement être confirmée par le client. Cette confirmation peut être effectuée soit par le retour de la lettre de proposition avec la mention expresse de l'accord du mandant, soit par une lettre de mission, soit par un bon de commande, soit par un contrat.

Le choix entre l'une ou l'autre forme d'accord sur la mission dépend principalement de l'étendue et de la complexité de celle-ci.

Si des modifications interviennent au cours de la mission, il convient de prévoir un avenant aux conditions fixées pour la mission initiale.

3 Hypothèses de travail

Les facteurs à prendre en compte sont les suivants :

- Les immeubles ou les locaux sont-ils considérés comme vacants et libres d'occupation, loués aux conditions du marché, ou occupés dans des conditions précisées par un état locatif remis à l'expert ?
- Quelle est l'affectation dans laquelle l'immeuble est évalué (usage actuel, usage futur ou usage alternatif) ?

- Quel est l'état d'entretien de l'immeuble ? Des travaux importants sont-ils prévus ou non ? Lorsque des travaux importants sont prévus à court terme, ou déjà engagés à la date de l'évaluation, l'expert évaluera l'immeuble « à finition », c'est à dire après travaux. Il indiquera, en outre, le montant des travaux restant à payer.

B Éléments et informations dont doit disposer l'expert immobilier pour effectuer sa mission

La réalisation d'une expertise nécessite la production des documents et éléments d'information suivants :

- plans ;
- état des surfaces ;
- cadastre ;
- titres de propriété ;
- règlement de copropriété, le cas échéant ;
- justification juridique de l'affectation des locaux ;
- documents d'urbanisme ;
- état locatif avec indication de la vacance ;
- baux ;
- résiliations de baux et dénonciations reçues ou prévues ;
- plan d'entretien ou programme des grosses réparations envisagés ;
- tout document technique ou concernant l'environnement susceptible d'avoir une incidence sur la valeur de l'immeuble ;
- état des contentieux ou litiges en cours ;
- montant des charges locatives, ventilé par grands postes ;
- avis des taxes foncières, sur les bureaux et autres ;
- montant des assurances d'immeuble ;
- frais d'entretien courant.

Pour la mission d'actualisation, les plans, l'état du cadastre, le titre de propriété, le montant des assurances d'immeuble et les frais d'entretien courant pourront ne pas être demandés si aucun événement significatif n'est intervenu depuis la dernière intervention de l'expert.

C Diligences dans le cours de l'expertise immobilière

Elles consistent en l'exploitation des documents que l'expert aura recueillis, une visite de l'immeuble et une analyse du marché.

1 Exploitation des documents recueillis par l'expert

L'expert immobilier doit procéder à une revue des documents qu'il a recueillis afin de relever les éventuels manques ou incohérences. En cas de doute sur la

qualité ou sur la cohérence générale des informations et documents, l'expert devra se retourner vers son client de façon à préciser ou compléter son niveau d'information.

S'agissant des éléments d'information fournis par les tiers, en particulier des documents à caractère technique concernant l'environnement, l'expert pourra s'adresser à leurs auteurs afin d'obtenir des compléments d'information.

Enfin, pour les documents ou informations que l'expert aura lui-même collectés (renseignements concernant l'urbanisme notamment), les sources et le contexte dans lequel ces informations ont été recueillies devront être précisés dans le rapport.

2 Visite de l'immeuble

La visite des biens doit en principe porter sur tous les locaux normalement accessibles. Elle comporte l'examen des équipements nécessaires au fonctionnement des immeubles. Toutefois, pour des immeubles constitués d'un grand nombre de lots ou d'unités, la visite peut être limitée au choix d'un échantillon représentatif de chacune des catégories de locaux. Le choix de l'échantillon doit être fait en accord avec le client et clairement détaillé par l'expert dans son rapport.

3 Analyse du marché

L'analyse du marché immobilier sur lequel se situe le bien faisant l'objet de l'évaluation constitue une partie indispensable du rapport. Celle-ci sera, suivant le type de rapport convenu, très détaillée ou plus synthétique.

Le rapport détaillé doit comprendre des références de transactions sur le marché de la location et de la vente, assorties d'un commentaire sur la relation entre les transactions citées et le bien évalué.

Plus généralement, est souhaitable toute information concernant l'offre ou la demande et leur évolution sur le marché concerné.

4 Lettre d'affirmation

Le groupe de travail recommande que, préalablement à la rédaction du rapport, l'expert obtienne de son mandant une « lettre d'affirmation », indiquant que l'ensemble des informations ou documents susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur de l'immeuble a bien été communiqué à l'expert, et précisant à la demande de ce dernier certains points particuliers.

D Rédaction des rapports d'expertise et des rapports d'actualisation

1 Contenu

Le rapport d'expertise doit notamment comprendre les mentions figurant dans le chapitre 3 de la Charte de l'Expertise en Évaluation Immobilière (voir annexe 5.1). Il doit en particulier préciser l'objet, le cadre de travail de l'évaluation ainsi que les méthodes utilisées, et comporter une référence aux

informations, sources et documents exploités, avec des réserves en cas d'incertitude ou de lacune.

Au-delà des conclusions proprement dites, il est souhaitable que l'expert immobilier éclaire son mandant sur la portée des informations et des conclusions qu'il délivre.

Les données concernant l'évolution économique générale, l'état physique de l'immeuble et les questions d'environnement et d'urbanisme, devront être mises en évidence avant que soient précisées les tendances résultant de ces différents facteurs.

L'expert doit prendre en compte les risques dus aux évolutions de la demande des utilisateurs et les expliciter dans son rapport.

2 Conclusions

Celles-ci devront être exprimées de façon claire et non équivoque, et préciser la nature du régime fiscal en cas de cession.

3 Réserves éventuelles

En cas d'incertitude ou de lacune de nature économique, juridique ou technique, le rapport devra expressément contenir des réserves expliquant les risques qui en découlent.

III DÉONTOLOGIE ET CONTRÔLE

A Règles déontologiques

1 Confidentialité

L'expert immobilier est tenu par une obligation générale de confidentialité touchant l'ensemble des informations dont il dispose dans l'exercice de sa mission. Cette confidentialité peut être renforcée à la demande expresse de son mandant, ou par des textes réglementaires ou législatifs. Le non respect de cette confidentialité engage la responsabilité de l'expert. Les règles de confidentialité demeurent, même lorsqu'une mission n'est pas menée jusqu'à son terme.

2 Indépendance

L'indépendance de l'expert s'apprécie à la fois sous l'angle de son intégrité personnelle, de son objectivité dans le traitement des missions et de l'organisation juridique au sein de laquelle il exerce son activité.

Cette indépendance implique :

- l'absence de tout lien de subordination financière avec le client ou le donneur d'ordres ;
- l'absence d'intérêt économique dans les affaires pour lesquelles l'expert est mandaté ;

- l'absence de liens familiaux ou personnels susceptibles de mettre en cause l'impartialité de l'expert.

L'expert doit donc refuser une mission s'il considère qu'il existe un risque de suspicion de partialité.

3 Conflits d'intérêts

En règle générale, l'expert appréhendant un risque de conflit d'intérêts doit en informer son mandant préalablement à l'acceptation de la mission.

Les conflits d'intérêts peuvent relever, d'une part, des règles déontologiques communes à l'ensemble des experts quel que soit leur cadre d'exercice et, d'autre part, de règles propres à la nature de l'entité au sein de laquelle ils exercent.

Si un immeuble à évaluer est détenu, directement ou indirectement, à plus de 5 % par une société du groupe auquel appartient l'expert, celui-ci ne peut intervenir qu'en qualité d'évaluateur interne, et doit faire figurer cette qualité dans l'exposé et dans la conclusion de la mission. Pour être utilisé à l'extérieur du groupe, son expertise être certifiée par un autre expert.

L'expert immobilier (ou le groupe auquel il appartient) ne peut entreprendre sans autorisation une nouvelle évaluation sur un bien qu'il a déjà évalué depuis moins d'un an pour une autre partie ; en cas de nouvelle demande, il doit soit la décliner, soit informer le client initial et le nouveau demandeur et obtenir l'accord des deux parties.

Les experts membres, directement ou indirectement, d'un groupe ayant des activités de financement et d'investissement ne doivent pas dépendre hiérarchiquement des autorités dispensant les crédits ou réalisant les investissements. Les experts ne doivent pas participer avec voix délibérative aux structures chargées de l'engagement des prêts immobiliers.

Les experts immobiliers membres, directement ou indirectement, de groupes ayant des activités de promotion ou de commercialisation immobilière, ne pourront expertiser avant deux ans les immeubles pour lesquels leur groupe est intervenu dans la procédure d'achat ou de promotion.

Les sociétés d'expertises ou les experts appartenant directement ou indirectement à un réseau de cabinets d'audit ne peuvent évaluer des immeubles détenus par une entité auprès de laquelle le membre du réseau intervient en tant que commissaire aux comptes.

4 Recours à des experts et des collaborateurs internes et externes

L'expert ou la société d'expertise est responsable de l'ensemble des collaborateurs qui concourent aux opérations d'évaluation, quels que soient leur niveau hiérarchique et leur spécialisation.

Les collaborateurs doivent bénéficier d'un niveau de formation initiale suffisant et d'une formation permanente. L'expert doit veiller à ce que les intervenants sur les dossiers aient le niveau de qualification et d'expérience nécessaire pour traiter ceux-ci.

L'expert qui a recours au service d'un confrère doit prendre les mêmes assurances vis-à-vis de lui qu'à l'égard d'un collaborateur interne ; il doit notamment vérifier qu'il respecte les dispositions de la Charte de l'Expertise en Évaluation Immobilière et de tout autre texte définissant les conditions de l'intervention.

L'expert immobilier ou la société d'expertise devra, le cas échéant, informer son client du recours à un confrère, en tant que sous-traitant. L'expert qui souhaite faire appel à un confrère comme co-traitant (cosignant le rapport et en assumant la responsabilité de façon solidaire) doit obtenir l'autorisation de son client.

Le recours à des collaborateurs extérieurs dont la tâche n'est pas de réaliser tout ou partie de l'évaluation immobilière elle-même, mais de fournir des prestations connexes ou complémentaires, doit être mentionné dans le rapport. La prestation de ces collaborateurs fait alors l'objet d'un document séparé pouvant être annexé au rapport d'expertise.

5 Relations avec les confrères

Plusieurs experts immobiliers amenés à intervenir dans une même affaire peuvent échanger toutes informations utiles, sauf en cas d'opposition de leur mandant ou de confidentialité renforcée.

6 Assurance de responsabilité

L'expert doit être couvert par une assurance de responsabilité civile professionnelle auprès d'une compagnie d'assurance notoirement solvable. Cette assurance doit couvrir l'ensemble des risques liés aux travaux d'expertise, et le montant de la garantie doit être proportionnel au volume et à l'importance des affaires traitées par l'expert.

L'expert doit être à même de justifier de l'existence de cette assurance de responsabilité civile professionnelle sur simple demande.

7 Honoraires

Les honoraires doivent être déterminés en fonction de l'importance de l'immeuble et de sa complexité ainsi que des diligences à réaliser. L'expert immobilier ne doit jamais accepter un niveau d'honoraires susceptible de remettre en cause la qualité de son travail ou de ses prestations.

Il est par ailleurs souhaitable, pour éviter une éventuelle situation de dépendance financière, que le volume moyen des honoraires traités avec un même client ne dépasse pas 20 % en moyenne sur deux ans, des revenus de l'expert.

Enfin, l'expert immobilier ne peut, pour sa mission, accepter de son mandant aucune autre rémunération que les honoraires convenus.

B Contrôles professionnels

Le groupe de travail souhaite que les experts en évaluation immobilière se soumettent à un contrôle de qualité diligenté par une organisation profession-

nelle susceptible de s'exercer annuellement sur un échantillon de missions ou, de façon ponctuelle, lorsque l'intervention de cette organisation est sollicitée par un mandant ou tout autre organisme de contrôle.

À cet effet, le groupe de travail a défini les modalités de contrôle qui lui paraissent appropriées.

Le contrôle serait effectué par deux inspecteurs, experts en évaluation immobilière et appartenant à des entités distinctes, qui auraient l'expérience des dossiers d'évaluation de patrimoine de sociétés faisant appel public à l'épargne. Ils devraient également être signataires de la Charte de l'Expertise.

Pour les contrôles annuels, les inspecteurs seraient renouvelés chaque année.

Les contrôles porteraient notamment sur les points suivants :

- conformité avec les textes professionnels et réglementaires ;
- conformité avec les procédures internes éventuellement en vigueur chez l'expert contrôlé ;
- vérification du dossier administratif et juridique (tenue des dossiers, assurance de responsabilité civile professionnelle) ;
- examen de la conformité des rapports avec les textes professionnels et le cadre de la mission ;
- examen de la conformité des rapports et particulièrement de leur conclusion avec les diligences et les travaux effectués ;
- respect de la déontologie ;
- niveau de qualification des collaborateurs internes ou externes ayant participé à l'expertise.

Un rapport serait rédigé, à l'issue de chaque contrôle, ponctuel ou annuel, par les deux inspecteurs. Ce rapport serait communiqué à l'expert qui pourrait le compléter par ses observations, et serait ensuite adressé au requérant.

Un bilan d'activité annuel sous forme de rapport de synthèse pourrait être rédigé par l'organisation professionnelle à la suite des différents contrôles effectués.

A7-1 Annexe I au rapport du groupe de travail mis en place par la COB : Charte de l'Expertise en Évaluation Immobilière

Extrait

B Le contenu des rapports

Sauf exception justifiée due à un manque d'informations non imputable à l'expert ou à des instructions spécifiques du client clairement exposées, un rapport d'expertise doit comporter, en principe, les éléments ci-après.

1 Mission

- Identité du client ou du mandant, son lien avec l'immeuble à expertiser,
- l'objet de la mission doit être défini de façon précise : il doit indiquer si l'immeuble est à évaluer dans son état actuel, ou dans un état futur, dans l'hypothèse de la prolongation de son usage actuel, ou de l'utilisation pour un autre usage...,
- identification des biens ou droits à évaluer doivent être identifiés, si possible par la désignation cadastrale, l'adresse exacte et l'usage à la date de visite,
- date de valeur de l'expertise,
- date de rédaction (si celle-ci notamment est différente de la date de valeur),
- date de visite,
- mention de la visite en précisant le cas échéant s'il n'a pas été possible d'accéder à la totalité des lieux, si les occupants ont été prévenus ou non ; pour des patrimoines très importants composés d'ensembles assez homogènes pour lesquels une visite exhaustive et complète n'est pas possible dans des délais normaux, l'expert devra bien identifier la nature de l'échantillonnage visité, en accord avec son client,
- hypothèses de travail retenues et valeurs définies (valeur « libre » ou « occupé », avec un état locatif donné, valeurs vénales ou de remplacement, valeurs locatives...),
- réserves éventuelles en cas d'impossibilité de vérifier telles ou telles données pouvant avoir une incidence sur la valeur,
- liste des documents et informations mis à la disposition par le client et utilisés par l'expert : titre de propriété, copie de désignation d'immeuble ou de droits de propriété figurant dans un titre, état locatif détaillé ou résumé, baux originaux ou copies avec avenants, quittances de loyer, plans originaux ou copies, permis de construire ou de démolir, etc.

2 Clauses de non publication et d'utilisation du rapport dans son intégralité

Les recommandations de TEGoVA¹ et les pratiques professionnelles conduisent généralement les experts à insérer dans leur rapport une ou deux clauses du type de celles-ci après :

« Le mandant ne peut utiliser le rapport d'expertise de façon partielle en isolant telle ou telle partie de son contenu ».

« Le présent rapport d'expertise en tout ou partie ne pourra être cité ni même mentionné dans aucun document, aucune circulaire et aucune déclaration destinés à être publiés et ne pourra pas être publié d'une quelconque manière sans l'accord écrit de l'expert quant à la forme et aux circonstances dans lesquelles il pourra paraître ».

3 Situation géographique

Celle-ci peut être détaillée en situation générale, localisation particulière, emplacement, environnement et voisinage, desserte routière et transports urbains.

4 Situation juridique du bien

Désignation du régime de propriété ou de la nature juridique du bien ou du droit, notamment : propriété pleine et entière, locaux dépendant d'une copropriété horizontale ou verticale, indivision, immeuble détenu par le biais de titres d'une société civile ou commerciale, concession, construction sur terrain d'autrui, location, contrat de crédit-bail, division en volume...

5 Situation urbanistique et administrative

Classement ou zoning, servitudes publiques, projets susceptibles d'affecter le bien, constructibilité. Ces renseignements sont publics et délivrés par les Services Administratifs par voie orale ou par consultation de documents.

Il convient de rappeler que seuls sont opposables aux tiers certains documents fournis par l'Administration (certificat d'urbanisme, Permis de construire). La production de ces pièces demande un délai qui est souvent incompatible avec celui fixé par la Mission d'Expertise.

1. TEGoVA est une association européenne de droit Belge regroupant les principales organisations d'experts en évaluation immobilières de l'Union européenne et d'autres pays européens ou non. TEGoVA provient de la fusion de TEGoVOFA et d'EUROVAL. Le but de TEGoVA est de mettre en contact les experts de ces différents pays afin d'établir des standards européens, proposer une harmonisation des pratiques et des méthodes, et promouvoir les propositions des experts en évaluations immobilières auprès des autorités et des partenaires concernées – cf. annexes et sources.

6 Description du bien

- Nature et consistance des bien.
- Affectation (usage physique, affectation juridique ou urbanistique).
- Surface du terrain et des bâtiments.
Ces surfaces sont généralement fournies par le client (plan, état des surfaces). Seules les surfaces mesurées par un professionnel compétent ou spécialiste disposant d'une assurance de Responsabilité Civile Professionnelle (tels que géomètre-expert, architecte) présentent une garantie.
- État d'entretien général des biens : gros-œuvre, second œuvre, finition. Il n'est pas de la compétence de l'expert de fournir des diagnostics techniques détaillés, ni dans sa mission d'établir des devis de travaux. Il doit en revanche éclairer son mandant sur la qualité de l'entretien avec ses conséquences sur la valeur des biens et fournir éventuellement un ordre de grandeur du montant des travaux nécessaires.
- Équipement : éléments de confort ou services généraux pouvant être considérés comme immeubles par destination.
- Annexes aux locaux ou à l'immeuble : parkings, archives, caves, locaux sociaux, détaillés séparément le cas échéant.

7 Réserves concernant l'environnement et la contamination

Il ne rente pas dans les compétences normales de l'Expert en évaluation immobilière d'apprécier ni de chiffrer l'incidence des risques liés à la contamination des sols, des bâtiments, la pollution des terrains et plus généralement les questions concernant l'environnement. Il peut toutefois prévenir son Mandant des risques s'il en apparaît à partir des informations générales sur le secteur.

En outre, les problèmes soulevés par la présence d'amiante, de termites et par certaines nuisances acoustiques ou phoniques ne peuvent être évalués avec précision que par des spécialistes habilités et assurés à cet effet.

L'Expert en évaluation immobilière devra donc rappeler dans son Rapport les limites de sa Mission, tout en se réservant la possibilité d'informer son Mandant en cas de risques évidents ou patents, et en lui suggérant de requérir les services d'un ou de plusieurs spécialistes concernés.

8 Situation locative

Un immeuble peut être vacant, occupé par son propriétaire, par un tiers à titre gratuit, avec ou sans titre, occupé à titre onéreux avec des baux de conditions diverses. Selon les cas, le rapport d'expertise détaillera la situation locative des biens, à la date de l'expertise.

9 Appréciation qualitative

Celle-ci consiste à donner une appréciation courte ou détaillée des biens au regard de leur utilisation et des conditions du marché dans lequel ils se situent.

10 Étude du marché

L'expert effectue une étude de marché des biens comparables qu'il peut résumer sans la détailler. Les rapports d'expertise ne comportent pas systématiquement d'éléments de référence ; certains peuvent toutefois être exposés verbalement après le dépôt du rapport, au mandant qui en fait la demande et qui s'engage à respecter le principe de confidentialité.

11 Évaluation

Celle-ci doit comporter le choix des méthodes d'évaluation retenues avec éventuellement la justification de celles-ci.

Sont ensuite exposés de manière plus ou moins détaillée les calculs, découlant des méthodes employées, ainsi que les chiffres retenus dont la synthèse sera reprise en conclusion.

Dans les rapports d'expertise résumés ou de forme standard, les avis ou révisions sur dossier, ou les rapports portant sur des groupes d'immeubles très nombreux, les calculs détaillés n'apparaissent pas.

12 Conclusions

Les conclusions peuvent être assorties de réserves concernant le bien, son utilisation actuelle ou future et le marché dans lequel il se situe.

Il est indiqué dans les conclusions si les chiffres sont donnés hors droits de mutation et frais d'acquisition et hors TVA ou non.

Le régime fiscal du mode de cession retenu doit, toujours être explicitement mentionné (opération d'apport, cessions de droits, de parts ou d'actions, vente directe, etc.).

Dans certains cas, l'Expert pourra faire apparaître plusieurs chiffres dans ses conclusions et en particulier dans les cas suivants :

- lorsque plusieurs hypothèses d'utilisation ou d'occupation ont été étudiées,
- quand le régime fiscal de la mutation est incertain ou peut être variable,
- si des inconnues pèsent sur l'utilisation ou l'affectation du bien.

13 Annexes

Il est recommandé, pour ne pas alourdir le corps du rapport d'expertise, de reporter en annexe les différents documents qui peuvent être joints à l'expertise, en appui de celle-ci.

On notera en particulier et de façon non exhaustive :

- les plans (plan de situation, plan masse...),
- les photographies des immeubles,
- les états locatifs ou les baux,

- les documents d'urbanisme éventuellement disponibles (certificat d'urbanisme, permis de construire),
- les états de charges locatives et plus généralement tous autres documents ne nécessitant pas d'être retranscrits intégralement dans le corps du Rapport d'expertise proprement dit.

C Cas particulier des immeubles situés à l'étranger

Lorsque l'expertise porte sur un immeuble situé à l'étranger, le rapport, quand il est réalisé par un confrère étranger, est en général écrit dans une langue étrangère. Le confrère français peut traduire ce rapport en langue française en précisant la langue du rapport original et en l'annexant à sa traduction. Sauf à le faire traduire par un traducteur assermenté, il y aura lieu de préciser que la traduction est approximative, le rapport original étant le seul opposable.

Il y aura lieu de donner la devise dans laquelle la valeur de l'immeuble est estimée et s'il y a conversion en une autre monnaie, il faudra préciser le cours de change et sa date.

Dans certains pays, les critères utilisés pour l'évaluation (surfaces, taux de rendement, de capitalisation ou d'actualisation) diffèrent sensiblement de ceux couramment employés en France. Une note d'explication de l'Expert sera alors souhaitable, soit dans le corps du Rapport d'Expertise, soit dans tout autre document accompagnant celui-ci.

A7-2 Annexe II au rapport du groupe de travail mis en place par la COB : composition du groupe de travail sur l'expertise immobilière

Président :

M. Georges BARTHES de RUYTER

Président

Conseil National de la Comptabilité

Membres :

M. Alec EMMOTT

Directeur Général

SOCIÉTÉ FONCIÈRE LYONNAISE

M. Bertrand de FEYDEAU

Directeur Général

AXA IMMOBILIER

M. Jacques FOURCAIL

Président

ASPIM

M. Denis FRANÇOIS

Président du Directoire

BOURDAIS EXPERTISE

M. Bernard de POLIGNAC

Directeur Général

FONCIER EXPERTISE

M. Georges SAGNOL

Responsable des Estimations Immobilières

ERNST & YOUNG

M. Rémi TABUTEAU

Associé

KPMG AUDIT

M. Philippe TANNENBAUM

Analyste Financier

CRÉDIT LYONNAIS

Rapporteurs :

M. Patrice GENOVÈSE

Service des affaires comptables de la COB

M. Philippe GUYOT

Service de la gestion et de l'épargne de la COB

Liste des personnes qui ont été entendues par le groupe de travail

M. Dominique LABOUREIX,	Chef du Service des Établissements de Crédit spécialisés Commission Bancaire
M. Patrick de MALHERBE,	Commissaire Contrôleur – Service du contrôle des assurances Commission de Contrôle des Assurances
M. Benoît du PASSAGE,	Président Directeur Général Jones Lang LaSalle