

AVANT-PROPOS

L'expertise évaluation foncière et immobilière est la recherche et la définition, par un spécialiste, un sachant : « *expert/évaluateur qualifié, EÉQ* », de la valeur des droits fonciers et des biens ou droits immobiliers et des immobilisations corporelles, à une date donnée et pour une fin particulière, notamment pour raisons de :

- ☞ *transaction immobilière ;*
- ☞ *gestion d'un patrimoine immobilier ;*
- ☞ *investissement immobilier ou de placement ;*
- ☞ *la comptabilité ;*
- ☞ *la fiscalité ;*
- ☞ *information financière ;*
- ☞ *octroi de prêts ;*
- ☞ *opérations capitalistiques (fusion, cession, acquisition, adaptation des valeurs locatives au marché immobilier local) ;*
- ☞ *évaluation des sociétés de placement, des sociétés d'assurance et des fonds de pensions ;*
- ☞ *assurance afin de garantir un patrimoine contre les risques aléatoires encourus. notamment les risques d'incendie et ceux de construction ;*
- ☞ (...).

Le secteur de l'immobilier joue un rôle extrêmement moteur dans l'économie. Ce secteur maintenant mondialisé nécessite des compétences financières, juridiques, techniques et économiques ; de ce fait, tant les enjeux sont d'importance, la profession d'expert immobilier est désormais règlementée dans notre pays.

En effet, l'objet du Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant « *réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier* » vise deux objectifs impératifs majeurs :

- ☞ *l'assainissement du marché immobilier congolais ;*
- ☞ *la lutte contre l'incivisme, la fraude et l'évasion fiscaux lors des évaluations immobilières.*

Pour la réalisation de ces deux objectifs, le décret a prescrit la création et l'organisation de la chambre des experts immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl.

L'objet de la CEICO asbl, est :

- ☞ *d'assainir le marché immobilier congolais ; l'assainissement entendu à la fois comme la transformation destinée à rechercher et à améliorer les bases saines à l'imposition des droits, impôts, taxes et redevances dus à l'État et l'extirpation de marché immobilier de tout acteur qui opérait sans une aptitude professionnelle avérée, et de n'admettre à l'exercice de la profession rien que celui répondant aux critères édictés par la CEICO asbl ;*
- ☞ *de réunir en son sein des experts qui, par leurs capacités, présentent dans l'exercice de leur profession, tant vis-à-vis du public que des administrations et des juridictions de jugements, toute garantie de compétence technique, d'intégrité intellectuelle et de la probité morale ;*
- ☞ *d'instaurer, par la concertation entre ses membres, l'étude et l'amélioration des méthodes et usages en matière d'expertise évaluation foncière et immobilière.*

Pour réaliser ces objectifs, les formations initiale et continue sont incontournables. Pour ce qui est de la formation initiale, le cours de la théorie et pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière est organisé par l'INBTP, seule institution d'enseignement supérieur du pays ayant dans ses programmes l'enseignement de l'expertise immobilière. En ce qui concerne la formation continue, le Centre de Formation aux Professions Immobilières, CEFPI, de la Chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl, est en charge ladite formation continue.

Le programme de formation initiale a pour principaux objectifs :

- ☞ *l'appréhension de la théorie ; et*
- ☞ *les applications pratiques afférentes à la théorie de l'expertise immobilière.*

Dans sa conception et sa réalisation le cours vise clairement ces objectifs. Ainsi, le cours comprend-t-il deux parties couvrant le programme de la GT5, à savoir :

- ☞ *les fondamentaux de l'expertise foncière et immobilière consacrés aux concepts fondamentaux en matière d'expertise foncière et immobilière, aux actifs experts objets, au concept du marché immobilier et aux principes d'évaluation ;*
- ☞ *l'expertise évaluation immobilière qui étudie l'expert et la valeur, le cadre réglementaire de la profession d'expert immobilier, les facteurs de la valeur, l'étude du marché immobilier, les approches et méthodes d'évaluation, et enfin, la pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière.*

Les étudiants, stagiaires et professionnels de l'évaluation sont appelés à s'approprier ce cours et de le maîtriser pour leur propre intérêt et celui de la nation car, les Statuts de la CEICO asbl affirment que : « *l'expertise foncière et immobilière doit : (i) mobiliser les ressources financières pour le financement de l'économie nationale, et (ii) créer les emplois. »*

Fait à Kinshasa, le 24 avril 2017

G. TSHISANGA LUKENGU

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	1
INTRODUCTION	5
Partie I : LES FONDAMENTAUX DE L'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE...	7
Chapitre 1. LES CONCEPTS FONDAMENTAUX EN MATIÈRE D'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE	8
Chapitre 2. LES ACTIFS EXPERTALES OBJETS : LES DROITS FONCIERS, BIENS OU DROITS IMMOBILIERS ET LES IMMOBILISATIONS CORPORELLES EXPERTALES	15
Chapitre 3. LE CONCEPT DU MARCHÉ IMMOBILIER	19
Chapitre 4. LES PRINCIPES D'ÉVALUATION	22
Partie II : L'EXPERTISE ÉVALUATION IMMOBILIÈRE	24
Titre 1 : L'EXPERT ET LA VALEUR	25
Chapitre 5. L'EXPERT	26
Chapitre 6. LA VALEUR : LES RÉFLEXIONS SUR LA VALEUR	36
Chapitre 7. LES GÉNÉRALITÉS SUR L'EXPERTISE ÉVALUATION IMMOBILIÈRE	46
Chapitre 8. L'EXPERT FACE AU CONTRÔLE DE LA VALEUR PAR L'ADMINISTRATION	47
Chapitre 9. L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE ET LES NORMES INTERNATIONALES	48
Titre 2 : LE CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA PROFESSION D'EXPERT IMMOBILIER	51
Chapitre 10. DES DISPOSITIONS GÉNÉRALES	52
Chapitre 11. DES CONDITIONS DE L'EXERCICE DE LA PROFESSION D'EXPERT IMMOBILIER	53
Chapitre 12. DES MISSIONS, DES INCOMPATIBILITÉS, DE L'ÉTHIQUE ET DES HONORAIRES	56
Chapitre 13. DE LA DISCIPLINE	59
Chapitre 14. DES DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET FINALES	60
Titre 3 : LES FACTEURS DE LA VALEUR	61
Chapitre 15. LA SITUATION	62
Chapitre 16. LES FACTEURS PHYSIQUES	74
Chapitre 17. LES FACTEURS ÉCONOMIQUES	79
Chapitre 18. LES FACTEURS JURIDIQUES	82
Chapitre 19. LES FACTEURS FISCAUX	83
Titre 4 : L'ÉTUDE DU MARCHÉ IMMOBILIER	84
Chapitre 20. LES ASPECTS THÉORIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER	85
Chapitre 21. LE MARCHÉ FONCIER	88
Chapitre 22. LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL	90
Chapitre 23. LE MARCHÉ LOCATIF	92
Chapitre 24. LE MARCHÉ DE LA CONSTRUCTION	93

Titre 5. LES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION	94
Section liminaire : Les approches d'évaluation	95
Chapitre 25. LES HYPOTHÈSES D'ÉVALUATION ET DE L'ADOPTION DES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION.....	97
Chapitre 26. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE MARCHÉ.....	103
Chapitre 27. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE REVENU.....	120
Chapitre 28. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE COÛT.....	131
Chapitre 29. LE RECOUPEMENT DES INDICATIONS DES VALEURS	141
Chapitre 30. L'APPLICATION DES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION AUX DÉMEMBREMENTS ET À L'EXPROPRIATION	143
Chapitre 31. LES CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION.....	144
Titre 6. LA PRATIQUE DE L'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE	151
Chapitre 32. LE DÉROULEMENT D'UNE OPÉRATION D'EXPERTISE IMMOBILIÈRE : ÉTENDUE DES TRAVAUX (IVS 101) ET MISE EN ŒUVRE (IVS 102)	152
Chapitre 33. LE PROCESSUS D'ÉVALUATION	168
Chapitre 34. LE RAPPORT D'EXPERTISE OU RAPPORT D'ÉVALUATION.....	178
Chapitre 35. LE CERTIFICAT D'EXPERTISE	185
Chapitre 36. LA NOTE D'HONORAIRES, FRAIS ET DÉBOURS.....	186
CONCLUSION	187
ANNEXES	189
ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE	195
TABLE DES MATIÈRES.....	197

INTRODUCTION

L'une des préoccupations majeures qui obnubilent tout étudiant en fin des études, l'étudiant de la GT5 y compris, après avoir obtenu le diplôme, est son avenir immédiat. Que va-t-il devenir ? Où va-t-il travailler ? Est-il normal, après tant d'années de souffrances, de rester croiser les bras à la maison ? C'est réellement stressant.

Pour l'ingénieur GT, l'expertise évaluation foncière et immobilière l'évite ces stress en répondant à ces importantes préoccupations, car elle offre quelques débouchés importants dans la profession d'expert immobilier.

En effet, le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, définit, en son article 2 al. 2, l'évaluation ou l'expertise Immobilière comme étant : « *une opinion motivée sur la valeur d'un immeuble, pour une fin particulière, à une date donnée.* » Et en son article 2 al. 3, le décret définit l'Expert Immobilier comme : « *un professionnel indépendant, personne physique ou morale, dont le métier consiste à définir, en toute impartialité et avec précision, la valeur vénale ou locative d'un bien, d'un droit foncier et d'un droit immobilier, qu'il soit d'habitation, d'entreprise, d'un fonds de commerce, agricole, forestier, artisanal ou industriel, de loisir, de bureau.* » Selon l'article 5 du décret : « *La profession d'Expert Immobilier est une profession libérale et indépendante. Elle s'exerce dans le respect des lois et règlements, ainsi que les règles déontologiques y relatives.* »

On peut également souligner que les particuliers, personnes physiques ou morales, les organisations et les institutions, pour des différents objectifs d'évaluation, sont concernés, selon les besoins liés aux décisions stratégiques ou des obligations légales ou réglementaires, par l'expertise évaluation foncière et immobilière, et les besoins dans ce domaine sont multiples.

Ainsi, l'article 11 du décret dispose-t-il que « *L'Expert Immobilier peut se voir confier des missions diversifiées, suivant la volonté de celui qui fait appel à ses services.*

Il peut exécuter les missions ci-après :

- ☞ *une évaluation immobilière donnant lieu à un certificat d'expertise ;*
- ☞ *un mandat, par un organisme financier, pour l'achat, la transformation ou la vente d'un immeuble ;*
- ☞ *les expertises en assurance et qualité sur un immeuble ;*
- ☞ *les expertises judiciaires ;*
- ☞ *les expertises à l'amiable ;*
- ☞ *les expertises pour le recouvrement de créance ;*
- ☞ *les arbitrages volontaires ;*
- ☞ *les expertises pour successions ;*
- ☞ *les états des lieux d'entrée et de sortie, dans le cadre de la location ;*
- ☞ *le constat d'avancement des travaux, lors de la transformation d'un immeuble ;*
- ☞ *la gestion du patrimoine immobilier ;*
- ☞ *(...).* »

De même, l'article 14 du décret stipule que : « *Le contrat d'expertise passé entre l'Expert Immobilier et son client définit les engagements souscrits dans le cadre d'une mission que l'un confie et que l'autre s'engage à exécuter. Les honoraires prévus en sont la juste rémunération et sont fixés de commun accord entre l'Expert Immobilier et le client, dans le cadre d'un tarif minimum et maximum arrêté par la Chambre.* »

Enfin, On peut aussi souligner que les Statuts de la Chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl, s'agissant de ses objectifs, en leur article 6, disposent que : « *la CEICO asbl vise de réaliser les objectifs suivants :*

- ☞ *la contribution à la maximisation (mobilisation) des recettes fiscales et domaniales de l'Etat ;*
- ☞ *la constitution d'un corps d'Experts Immobiliers présentant toutes les garanties de compétences techniques, d'honorabilité, d'indépendance et de probité morale ;*
- ☞ *la promotion de la profession d'Expert Immobilier et la création des emplois. »*

Ainsi, l'expertise évaluation foncière et immobilière, une profession libérale, offre aux futurs ingénieurs GT les débouchés dans les CADEXIM et SODEXIM à condition de devenir, conformément au décret ci-dessus cité, expert immobilier, et pour le devenir, il faut comprendre la théorie et maîtriser la pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière..

Pour atteindre cet objectif noble, le cours vise les principales cibles suivantes : l'appréhension de la théorie, et la maîtrise de la pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière.

Le cours est fondé sur les Prérequis suivants : les fondamentaux de l'expertise évaluation foncière et immobilière, les théories des valeurs et des politiques foncières et immobilières, et l'expertise évaluation foncière, et il comprend deux parties, à savoir : les fondamentaux de l'expertise évaluation foncière et immobilière (partie I), et l'expertise évaluation immobilière (partie II).

Les fondamentaux de l'expertise évaluation foncière et immobilière sont consacrés aux concepts fondamentaux en matière de l'expertise évaluation foncière et immobilière (chap. 1), aux actifs experts objets (droits fonciers et biens ou droits immobiliers experts et les immobilisations corporelles : matériel, installations, équipements et outillages), au concept du marché immobilier (chap. 3), et enfin, aux principes d'évaluation (chap. 4).

L'expertise évaluation immobilière traite de l'expert et de la valeur (titre 1), du cadre réglementaire de la profession d'expert immobilier (titre 2), des facteurs de la valeur (titre 3), d'étude du marché immobilier (titre 4), des approches et méthodes d'évaluation (titre 5), et enfin, de la pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière (titre 6).

Ce cours permettra aux étudiants, stagiaires et professionnels de l'évaluation de comprendre la théorie et la pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière, mais cependant, d'autres cours d'expertise immobilière, notamment le droit de l'expertise immobilière, l'expertise judiciaire en matière immobilière et les normes d'évaluation sont indispensables et doivent compléter la formation de l'ingénieur GT.

G. TSHISANGA LUKENGU

Partie I : LES FONDAMENTAUX DE L'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE

Cette première partie est subdivisée en quatre (4) chapitres et traite des concepts fondamentaux en matière d'expertise immobilière (chap. 1), des actifs experts objets ou biens, droits fonciers et droits immobiliers experts et les immobilisations corporelles experts (chap. 2), du concept du marché immobilier (chap. 3), et enfin, des principes d'évaluation (chap. 4).

Chapitre 1. LES CONCEPTS FONDAMENTAUX EN MATIÈRE D'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE

Ce chapitre porte sur les notions générales d'expertise foncière et immobilière (section 1), la typologie de l'expertise évaluation foncière et immobilière (section 2), la nature de l'expertise évaluation foncière et immobilière (section 3), l'expertise foncière et l'expertise immobilière (section 4), l'expertise/ assurances (section 5), et enfin, l'expertise judiciaire (6).

Section 1. Les notions générales : la définition de l'expertise foncière et immobilière

Cette première section traite de la définition de l'expertise (1.1), de la définition de l'expertise évaluation foncière et immobilière (1.2), et de la vocation de l'expertise foncière et immobilière (1.3)

1.1. La définition de l'expertise

L'expertise est un dispositif d'aide à la décision, par la recherche des faits techniques ou scientifiques, dans des affaires où le décideur se confronte à des questions hors de sa portée directe. L'expertise ne peut être ordonnée que pour l'appréciation matérielle des faits. L'expertise requiert la conjonction de trois éléments : *une mission diligentée, la réalisation de celle-ci et un rapport*. Le terme est malheureusement de plus en plus utilisé en lieu et place « *d'expérience* » au sens de « *compétence acquise* », ce qui introduit de fâcheuses confusions. L'Académie française est nette à ce sujet : « *Le nom expertise désigne, par exemple dans le domaine judiciaire, l'examen fait par un expert de telle ou telle situation, de tel ou tel cas. Il ne doit pas être employé avec le sens d'expérience, qu'il n'a plus depuis la fin du Moyen Âge. Il ne doit pas non plus remplacer des termes comme Compétence ou Savoir-faire¹* »

En ce qui concerne les principales caractéristiques de l'expertise, De BRUYNE définit l'expertise comme : « *Une opération confiée par les parties ou par le juge, à une ou plusieurs personnes (experts), à l'effet de rechercher, et de déterminer, dans un procès-verbal, appelé rapport, l'estimation d'une chose, ou l'appréciation d'un fait, au point de vue, dans ce dernier cas, soit de la responsabilité, soit des conséquences pécuniaires ou autres qui découlent de ce fait.* » Ainsi, l'expertise est à la fois, (i) *une opération*, (ii) *un examen de quelque chose*, (iii), *et une science*.

En effet, l'expertise est une opération confiée à l'expert par le décideur qui consiste à examiner un fait et tirer des conclusions pouvant aider le demandeur à prendre une décision en toute connaissance de cause.

L'expertise fait appel à un ensemble des savoirs spécialisés, de nature technique ou scientifique, généralement orientés vers l'application pratique. Par ailleurs, l'avis d'un expert peut être demandé en la forme d'une consultation. L'expertise demeure indissociable de l'expert, homme de l'art reconnu apte à la mener à son terme et qui fournira un avis susceptible de nourrir la décision. De manière générale, l'expertise peut être confiée conjointement à un ou plusieurs experts². Cependant, le Décret du 7 mars 1960 relatif au code de procédure civile dispose en son article 39 in fine que : « *Il n'est nommé qu'un expert à moins que le juge n'estime nécessaire d'en nommer trois*³ ». L'utilisation des approches et méthodes d'évaluation incluant des pondérations des surfaces, l'emploi des normes d'évaluation scientifiquement élaborés font de l'expertise une véritable science⁴.

¹ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Expertise>

² NCPC (France) Art. 264 : Il n'est désigné qu'une seule personne à titre d'expert à moins que le juge n'estime nécessaire d'en nommer plusieurs.

³ Décret du 7 mars 1960, Art. 39.

⁴ contact@marx.fr Copyright © 1998 - 2008 Michel MARX.

L'expertise c'est 'l'examen de quelque chose en vue de son estimation, son évaluation'⁵. L'expertise c'est aussi un examen ou une estimation d'un bien fait par un expert. Compétence, savoir-faire, qualité d'une personne habile, expérimentée, qui a la maîtrise ; « une personne experte », un « sachant », et l'expertise est une mesure d'instruction⁶. »

1.2. La définition de l'expertise évaluation foncière et immobilière

L'évaluation ou l'expertise Immobilière est une « *opinion motivée sur la valeur d'un immeuble, pour une fin particulière, à une date donnée*⁷ ». Si une simple estimation peut être effectuée par tout professionnel immobilier compétent sur le cas, le terme d' « *expertise* » correspond à la prestation d'un expert immobilier répondant aux qualifications spécifiques requises édictées par le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'Expert Immobilier, les Statuts et le Règlement Intérieur de la chambre des experts immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl, et de la Charte d'expertise évaluation foncière et immobilière pour un Expert⁸.

L'expertise évaluation foncière et immobilière est un art et une méthode, ou mieux, une science.

L'expertise évaluation est un art dans l'appréciation des faits, notamment les facteurs de la valeur ou « *à dire d'expert* » prime sur les formulations mathématiques. En effet, dire par exemple qu'un immeuble est bien entretenu ou est mal entretenu ne requiert qu'un jugement subjectif de l'expert, basé sur son expérience professionnelle. En cas de discordance, ce « *à dire d'expert* » doit être confronté à un autre « *à dire d'expert* » de son confrère afin de former un « *à dire d'experts* » commun. D'où, l'expertise évaluation foncière et immobilière est un art.

L'expertise évaluation foncière et immobilière est « *une méthode* », ou mieux, « *une science*⁹. » Ainsi, dans la définition de la valeur fondée notamment sur les normes d'évaluation, la problématique du client, la classification et l'identification des actifs expertales objets, l'objectif d'évaluation, les bases de la valeur, les hypothèses d'évaluation et les approches et méthodes d'évaluation, tenant compte des diverses pondérations ; l'expertise évaluation foncière et immobilière est-elle une méthode, ou mieux, une science.

1.3. La vocation de l'expertise foncière et immobilière

L'expertise évaluation foncière et immobilière a pour raison d'être, donc pour vocation ou positionnement stratégique et concurrentiel ou encore compétence distinctive exclusive, la définition de la valeur des biens immobiliers existants, actifs expertales objets (droits fonciers, biens ou droits immobiliers et les immobilisations corporelles) pour une fin particulière et à une date donnée. En effet, le métier d'expert immobilier consiste à définir¹⁰, en toute impartialité (Droit, Justice, Équité¹¹) et avec précision (Fil à plomb¹²), la valeur d'un bien, d'un droit foncier et d'un droit immobilier existants, pour une fin particulière (l'objectif d'évaluation) et à une date donnée (au moment de l'évaluation).

⁵ L'examen de quelque chose en vue de son estimation, son évaluation, (in Grand Larousse), sv. Expertise.

⁶ Une mesure d'instruction qui consiste à charger des personnes compétentes, à faire des constatations exigeant des connaissances techniques, et d'exposer le résultat de leur examen dans un rapport. L'expertise ne peut être ordonnée que pour l'appréciation matérielle des faits.' (In Grand Robert de la langue français), sv. Expertise.

⁷ Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de la profession d'expert immobilier, Art. 2, al. 2.

⁸ Charte de l'expertise-évaluation foncière et immobilière, Ds1.

⁹ M. MARX, « *L'expertise immobilière est-elle une science mineure ?* » Cf. aussi JURITEC, Expert Immobilier, « *L'expertise immobilière une science économique* ».

¹⁰ Décret n°13/à32 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, Art. 2 al. 3

¹¹ La devise de la CEICO asbl.

¹² L'emblème de la CEICO asbl.

L'expertise évaluation foncière et immobilière consiste à définir la valeur d'un bien, d'un actif réel ou d'un droit immobilier, en tenant compte de la classification et de l'identification de cet actif, des facteurs de la valeur, de l'étude du marché immobilier spécifique, de l'objectif d'évaluation, de la définition des bases d'évaluation et des approches et méthodes d'évaluation adoptées. Elle se distingue d'un simple avis de valeur.

L'expertise évaluation foncière et immobilière suppose une visite complète de l'actif expertale objet 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.

Section 2. La typologie de expertise évaluation foncière et immobilière

La deuxième section est consacrée à l'**expertise attestation (2.1)**, l'expertise constatation (2.2), et à l'expertise évaluation (2.3).

2.1. L'expertise attestation

L'expertise attestation consiste à visiter un ou plusieurs biens immobiliers pour une fin déterminée et à attester, sur base des coordonnées cadastrales et l'adresse de la police l'identité des biens visités et leur appartenance. L'expertise attestation peut constituer une mission à part entière confiée à l'expert immobilier.

2.2. L'expertise constatation

L'expertise constatation consiste à constater, pendant la visite des biens, la mise en valeur et l'état des biens. L'expertise constatation peut constituer une mission à part entière d'une expertise.

2.3. L'expertise évaluation

L'expertise évaluation consiste à définir la valeur recherchée selon la problématique du client et toutes ses conséquences. La mission d'expertise évaluation a comme points obligés l'expertise attestation et l'expertise constatation. Donc, l'expertise immobilière suppose : (i) l'expertise attestation, (ii) l'expertise constatation, et (iii) l'expertise évaluation.

Section 3. La nature de l'expertise évaluation immobilière

L'expertise évaluation foncière et immobilière ne peut être que soit amiable, soit judiciaire. Ainsi, cette section traite de *l'expertise privée, amiable ou contractuelle (3.1) et de l'expertise judiciaire (3.2)*.

3.1. L'expertise privée, amiable ou contractuelle

L'expertise privée, amiable ou contractuelle est celle confiée par un client, personne physique ou morale, à un expert. L'expertise privée, amiable ou contractuelle a pour fondement un « **contrat d'expertise**¹³ » négocié et conclu entre les parties : client et expert.

L'expertise privée, amiable ou contractuelle peut s'effectuer à titre préventif avant toute instance en vue soit d'un rapprochement avec la partie adverse ou pour être produite en justice. Ce type d'expertise produite lors de la procédure et discutée de manière contradictoire par les parties et les magistrats est considérée comme opposable. C'est l'expertise confiée par un client, personne physique ou morale, à un expert.

¹³ Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, Art. 14.

L'expertise privée, amiable ou contractuelle n'entre pas dans l'objet de l'expertise judiciaire. Il faut comprendre ce qui la différencie de l'expertise judiciaire.

Si les règles de l'expertise judiciaire sont fixées par le code de procédure civile, le Décret du 7 mars 1960 relatif au code de procédure civile (Art. 39 à 45), celles de l'expertise privée, amiable ou contractuelle sont régies par les principes généraux du droit, particulièrement par le Décret du 30 juillet 1888 relatif au droit des obligations et des contrats, en son article 33¹⁴. L'expertise privée, amiable ou contractuelle, officieuse ou unilatérale est une mesure d'ordre privé diligentée à la demande d'un client : (i) soit avant tout litige déclaré : à titre préventif, (ii) soit pendant une procédure.

3.2. L'expertise judiciaire¹⁵

L'expertise judiciaire est celle effectuée par un expert commis par un juge saisi de l'affaire. Le fondement de l'expertise judiciaire est le jugement notifié à l'expert par le greffier¹⁶.

L'expertise judiciaire c'est : *'l'examen des questions purement techniques confié par le juge à un expert, et au civil la nécessité d'une expertise suppose des investigations techniques complexes'*¹⁷. L'expertise judiciaire est une prérogative exclusive du juge et lorsque les parties la demandent, le juge n'est pas toujours obligé de l'ordonner. L'expert effectue alors sa mission sous le contrôle du Juge.

Considérant les articles 1, 2 al.1 et 2, 4, 5, 9, 11 et 12, du Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, il n'existe plus d'expertise administrative ou expertise immobilière interne.

Section 4. L'expertise foncière et immobilière

L'expertise ou l'évaluation immobilière est une *'opinion motivée sur la valeur d'un immeuble, pour une fin particulière, à une date donnée'*¹⁸, et selon les normes canadiennes d'évaluation : « NUPPEC, 2016 », l'évaluation est *'une opinion formelle de la valeur, écrite ou orale, établie dans le cadre d'un contrat de service, sur laquelle les parties identifiées peuvent se fonder et pour laquelle l'évaluateur signataire accepte la responsabilité. Une opinion formelle de la valeur n'est pas une évaluation si elle n'est pas le résultat d'un contrat'*¹⁹ de service, si on ne s'attend pas à pouvoir s'y fier et si on ne s'attend pas à ce que le membre (l'expert) en accepte la responsabilité.' L'évaluation se définit également comme l'acte ou le processus consistant à élaborer une opinion de la valeur.

La nature des missions confiées à l'expert immobilier est bien définie par le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant l'exercice de la profession d'expert immobilier ainsi que par les Statuts et le Règlement Intérieur de la chambre des experts immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl²⁰. Il ressort de ces textes qu'il existe deux types d'expertise immobilière : expertise foncière et l'expertise immobilière.

L'expertise foncière est subdivisée en deux types : expertise évaluation foncière (expertise économique et financière et l'expertise technique foncière (4.1) et l'expertise immobilière aussi est subdivisée en deux types : l'expertise évaluation immobilière (expertise économique et financière ou

¹⁴ Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou pour les causes que la loi autorise. Elles doivent être exécutées de bonne foi (Art. 33).

¹⁵ Infra, section 6.

¹⁶ Décret du 07 mars 1960, relatif au code de procédure civil, Art. 39.

¹⁷ L'examen des questions purement techniques confié par le juge à un expert, et au civil la nécessité d'une expertise suppose des investigations techniques complexes, (in Grand Larousse), sv. Expertise judiciaire.

¹⁸ Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, Art. 2 al. 2.

¹⁹ La définition concerne l'expertise privée, amiable ou contractuelle.

²⁰ Décret n°13/032, Art. 11, Statuts, Art. 9 et RI, Art.11.

l'expertise évaluation ou encore l'évaluation immobilière et l'expertise des bâtiments : expertise technique (4.2).

4.1. L'expertise foncière

A. L'expertise évaluation foncière (expertise économique et financière)

L'expertise évaluation foncière consiste en la définition de la valeur d'une concession (terrain à bâtir, terrain industriel ou terrain agricole).

B. L'expertise foncière (l'expertise technique)

Une profession réglementée, en France par exemple, qui consiste notamment en implantation des ouvrages/constructions à réaliser et la surveillance des niveaux d'ouvrages pendant les travaux de construction.

4.2. L'expertise immobilière

A. L'expertise en évaluation immobilière ou l'expertise évaluation ou encore l'évaluation immobilière (expertise économique et financière)

Contractuels, obligatoires, réglementaires... ou simplement managériaux, aujourd'hui, les besoins en matière d'évaluations économiques sont nombreux. Mais connaître *la valeur d'un bien immobilier, la valeur d'une entreprise ou l'assurabilité des risques industriels* ne prend sens que si cette recherche est menée par un expert indépendant des groupes immobiliers, financiers et des assureurs. Ainsi, ledit expert, par son cursus de formation et ses qualités, garantit cette indépendance et propose des expertises économiques sur l'ensemble, notamment des actifs réels et financiers des entreprises.

Connaître la valeur vénale ou marchande d'un actif immobilier est souvent indispensable notamment pour des raisons comptables, fiscales, d'équité (partage, succession) et des opérations capitalistiques (fusion, cession, acquisition). En adaptant ses approches et méthodes d'évaluation à la problématique de ses clients, l'expert dégage la valeur à laquelle un actif immobilier pourrait être vendu ou acheté, dans des conditions normales de libre marché, etc.

Ainsi, on comprend que « l'expertise évaluation immobilière est une spécialité professionnelle, étude complète, technique et économique, ne pouvant être réalisée que par un « *vrai professionnel de l'expertise* », formé, expérimenté²¹ ».

On peut affirmer que l'expertise évaluation, l'expertise en évaluation immobilière ou l'évaluation immobilière (expertise économique et financière) est un avis économique, établi par un expert reconnu « un sachant ». Il engage dans un rapport formel sa propre responsabilité pour éclairer et aider le client.

L'expertise renvoie autant à la connaissance qu'aux compétences de l'expert. En matière d'immobilier d'entreprise (industrie ou tertiaire), l'expert peut utiliser son savoir faire pour formuler un avis économique. Cet avis, qui prend la forme d'un rapport formel engageant sa responsabilité, est toujours précédé d'une analyse approfondie. Il peut se fonder sur des observations, une recherche empirique et tous entretiens utiles avec les dirigeants de l'entreprise. Ainsi, l'expert collecte et analyse-il un grand nombre d'informations avant de tirer sa conclusion.

²¹ JURITEC, *Expert Immobilier*, op.cit.

a. L'expertise d'actifs réels : un gage de bon sens

L'expertise évaluation répond à des questions de fait et le bon sens doit parfois primer sur la stricte application des méthodes. L'expert adapte ainsi sa réflexion à la problématique du client.

b. La remise d'un rapport d'expertise

L'expert formalise dans un rapport, ses analyses et conclusions. Outre que le rapport d'expertise engage la responsabilité personnelle de l'expert, il vise surtout à éclairer et à sécuriser les décisions des dirigeants d'entreprise. Ce rapport est destiné à être produit à des tiers et engage la responsabilité professionnelle de l'expert. Il peut servir pour des négociations amiables ou dans le cadre d'une procédure judiciaire.

c. Les actifs réels : déjouer les pièges et sécuriser son investissement

Abus de confiance, escroquerie, dépôt de bilan frauduleux, malfaçon, non conformité, désordre, sinistre, etc. Les entreprises non spécialisées en immobilier sont des proies faciles pour certains professionnels sans scrupules (promoteurs, constructeurs ou encore maîtres d'œuvre). L'expertise évaluation, dans le secteur industriel et tertiaire, est alors souvent l'unique moyen d'éviter les pièges, par exemple lors d'une acquisition, d'une location ou d'une vente.

B. L'expertise des bâtiments (l'expertise technique)

a. L'expertise en consolidation

Grâce à l'analyse des pathologies du bâtiment, souvent liées à des malfaçons et non conformités, les *experts techniques bâtiments et constructions* peuvent identifier leurs causes et préconiser des solutions réparatrices de principe. Préserver la santé des bâtiments étant un des objectifs principaux, ils s'attèlent à contrôler l'intégrité des ouvrages et la fiabilité de ses équipements. À l'instar de la médecine du corps humain, l'expertise technique immobilière est généraliste et connaît différentes spécialités. *L'expertise de structures en béton armé et l'expertise de la climatisation et chauffage* illustrent bien cela.

b. L'expertise technique bâtiment et construction

Si les désordres et les sinistres surviennent souvent lors des phases de construction ou de rénovation, ils affectent aussi les ouvrages tout au long de leur vie. Les malfaçons et non conformités n'épargnent aucun ouvrage : usines, entrepôts, bureaux, hôtels, ponts, etc. Les expertises aident notamment à appréhender la nature et l'ampleur des désordres, puis à trouver et chiffrer si besoin, les solutions réparatrices de principe.

Section 5. L'expertise/ Assurance

5.1. L'expertise en assurance construction

- ☞ *la souscription du contrat d'assurance construction ; et*
- ☞ *les sinistres en assurance construction.*

5.2. L'expertise en assurance incendie

- ☞ *l'expertise préalable ; et*
- ☞ *l'expertise après sinistre en incendie.*

Section 6. L'expertise judiciaire en matière immobilière

L'expertise judiciaire comprend essentiellement deux parties :

- ☞ *l'expertise judiciaire : technique expertale ;*
- ☞ *l'expertise immobilière : technique technique.*

L'expertise judiciaire : technique expertale est régie par le Décret du 7 mars 1960 relatif au code de procédure civile en ses articles 39 à 45. Tandis que l'expertise immobilière : technique technique est règlementée par le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant l'exercice de la profession d'expert immobilier.

Chapitre 2. LES ACTIFS EXPERTALES OBJETS : LES DROITS FONCIERS, BIENS OU DROITS IMMOBILIERS ET LES IMMOBILISATIONS CORPORELLES EXPERTALES

Ce chapitre est consacré aux actifs expertales objets (droits fonciers et biens ou droits immobiliers) : terrains et constructions (section 1) et aux immobilisations corporelles (matériels, installations, équipements et outillages) (section 2).

Section 1. Les droits fonciers et biens ou droits immobiliers

1.1. Les droits fonciers : les biens immeubles par nature²²

Tous les biens sont mobiliers ou immobiliers²³, et en expertise évaluation foncière, les biens immeubles par nature ou concessions peuvent être subdivisés en trois principaux compartiments : les concessions (terrains) à bâtir (A), les concessions (terrains) industrielles (B) et les concessions (terrains) agricoles (C).

A. Les concessions (terrains) à bâtir

Situées dans des localisations infra-urbaines et périurbaines, ces concessions sont destinées à accueillir les constructions à usage résidentiel. Leur situation géo-urbaine appréciable est la condition même de leur valorisation.

B. Les concessions (terrains) industrielles

Ces concessions sont destinées à accueillir les constructions à usage industriel.

C. Les concessions (terrains) agricoles

Ces concessions sont destinées à des travaux agricoles et aussi accueillir les constructions à usage agricole.

1.2. Les biens ou droits immobiliers : les biens immeubles par incorporation

En expertise évaluation immobilière, les actifs expertales objets peuvent être subdivisés en trois principaux compartiments²⁴ : les biens immobiliers urbains d'habitation (A), les biens immobiliers commerciaux et industriels (B), et enfin, les biens immobiliers ruraux (C).

A. Les biens immobiliers urbains d'habitation

Il s'agit des considérations générales sur les approches et méthodes d'évaluation idoines, de l'évaluation des appartements, de l'évaluation des maisons individuelles, de l'évaluation des terrains à bâtir, et enfin, de l'évaluation des immeubles de rapport mixtes.

²²G. TSHISANGA LUKENGU, « *Théorie et pratique de l'expertise foncière et immobilière, Partie 3 : Expertise évaluation foncière* », IBTP, GT4, 2004-2005.

²³ La loi n°73-021 du 20 juillet 1973 portant régime général des biens, régime foncier et immobilier et régime des sûretés, telle que modifiée à ce jour par la Loi n°80-008 du 18 août 1980, Art. 2.

²⁴B. de POLIGNAC, J-P. MONCEAU et X. de CUSSAC, *Expertise immobilière : Guide pratique*, Eyrolles, Paris, 2013, pp.199 à 371.

B. Les biens immobiliers commerciaux et industriels

Ce sujet traitant d'évaluation en matière commerciale est consacré à l'évaluation des loyers commerciaux, l'évaluation des murs de boutiques et des centres commerciaux, l'évaluation des bureaux, entrepôts, locaux d'activité et immeubles industriels, l'évaluation des hôtels et des immeubles d'hébergement collectif, de l'évaluation du droit au bail et indemnité d'éviction, et enfin, de l'évaluation du fonds de commerce et de l'évaluation de l'entreprise

C. Les biens immobiliers ruraux

Ce sujet traite des facteurs de la valeur des immeubles ruraux, des approches et méthodes d'évaluation des exploitations agricoles, des notions d'expertise forestière, et enfin, de l'évaluation des châteaux et grandes propriétés d'agrément.

Section 2. Les immobilisations corporelles, les biens immeubles par incorporation : matériels, installations, équipements et outillages

Selon le plan comptable général congolais (PCGC), la classification des immobilisations corporelles se présente comme suit :

Tableau 1-1 :
Les immobilisations corporelles

CLASSE	IMMOBILISATIONS CORPORELLES
211	<i>Terrains</i>
212	<i>Agencements et aménagements de terrains</i>
213	<i>Constructions</i>
214	<i>Construction sur sol d'autrui</i>
215	<i>Installations techniques, matériel et outillage Matériel de transport</i>
218	<i>Autres immobilisations</i> <i>2181 - Installations générales, agencements et aménagements divers</i> <i>2182 - Matériel de transport</i> <i>2183 - Matériel de bureau et informatique</i> <i>2184 – Mobilier</i>
22	<i>Immobilisations mises en concession</i>
23	<i>Immobilisations en cours</i>

A. Les sous classes 211, 212, 213 et 214 : Terrains, agencements et aménagements de terrains, constructions et construction sur sol d'autrui

Ces immobilisations corporelles sont identifiées et traitées, en expertise/évaluation, sous la catégorie des terrains et construction²⁵, et pour leur identification on se référera à la section 1 ci-dessus.

²⁵ IVSC 2017, IVS 400 : Intérêts sur les biens immobiliers et IVS 410 : Propriété de développement. IVSC 2013, IVS 230 : Droits et biens immobiliers et IVS 233 : Immeubles de placement en cours de construction.

B. Les sous classes 215 à 23 : Installations techniques, matériels et outillages à Immobilisations en cours²⁶

On peut noter ici que l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, a la responsabilité d'évaluer les classes 215 à 23.

La classe 23 comporte :

- ☞ *les installations techniques, matériel et outillage* : (233)
- ☞ *les installations à caractère spécifique*

Installations qui, dans une profession, sont affectées à un usage spécifique et dont l'importance justifie une gestion distincte. *Installations complexes spécialisées*. Unités complexes fixes d'usage spécialisé pouvant comprendre constructions, matériels ou pièces qui, même séparables par nature, sont techniquement liés pour leur fonctionnement et que cette incorporation de caractère irréversible rend passibles du même rythme d'amortissement. *Outillage*

Instruments (outils, machines, matériels, ...) dont l'utilisation, concurremment avec un matériel, le spécialise dans un emploi déterminé.

Afin de respecter les exigences d'identification des actifs à évaluer, le degré de rattachement ou d'intégration d'une immobilisation corporelle à d'autres actifs doit être pris en compte :

- ☞ *un actif peut être rattaché à un terrain de façon permanente et ne peut en être détaché sans destruction substantielle de l'actif ou d'une structure ou d'un bâtiment dont il dépend ;*
- ☞ *une machine peut faire partie d'une ligne de production intégrée et son fonctionnement dépendre d'autres actifs.*

Dans de tels cas, il est nécessaire de définir clairement ce qui doit être compris ou exclu de l'évaluation. Toute hypothèse essentielle ou hypothèse spéciale sur la disponibilité de tout actif complémentaire devra être indiquée.

a. Le matériel

Ensemble des équipements et machines utilisés pour : l'extraction, la transformation, le façonnage, le conditionnement des matières ou fournitures ; les prestations de services.

b. Le matériel de transport : (234)

Ce poste regroupe tous les comptes qui enregistrent l'acquisition de tous les moyens (véhicules, engins, appareils cycles, etc.) servant pour le transport de personnes, de marchandises, de matières et produits, et qui sont immatriculés auprès de l'administration en tant que moyen de transport sur la voie publique. *Mobilier, matériel, de bureau et aménagement divers* : (235)

Toutes ces immobilisations corporelles sont visées par l'expertise/évaluation, excepté les immobilisations corporelles qui sont liées à la prestation de services pour un bâtiment, qui sont souvent intégrées au bâtiment et, une fois installées, en deviennent indissociables. Ces éléments font alors généralement partie de la propriété immobilière. C'est le cas par exemple des installations dont la

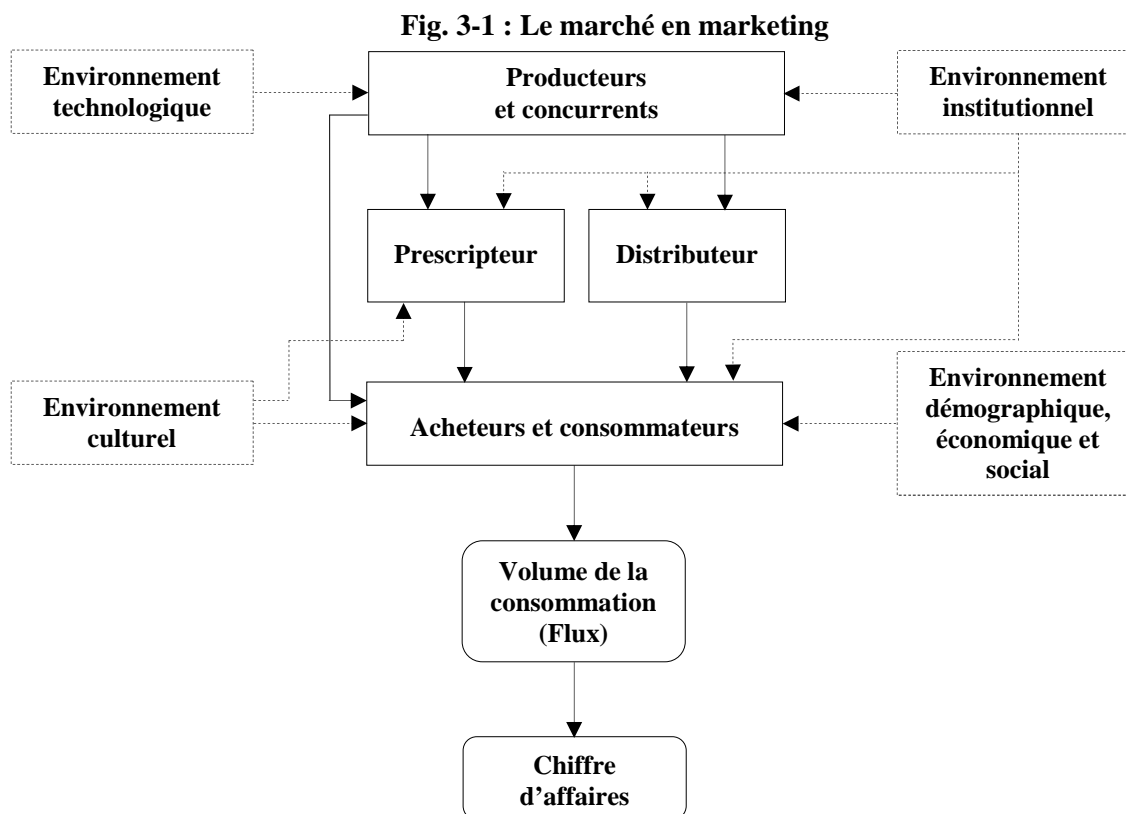
²⁶TVSC 2017, IVS 300 : Installation et équipement. IVSC 2013, IVS 220 : Immobilisations corporelles. RICS, RedBook 2014 (VPGA 5) : Évaluation d'installations techniques et d'équipements, RICS 2010, GN 2 : Installations techniques et équipements, TEGoVA 2005 (Notes d'orientation GN3-11 à GN3-17) : évaluation des matériels et outillages) et ICE 2016 (NUPPEC, 14, 15 & 16) : évaluation de machinerie et équipement.

fonction principale consiste à fournir de l'électricité ou du gaz, à assurer le chauffage, le refroidissement ou la ventilation d'un bâtiment et à des équipements tels que les ascenseurs.

Chapitre 3. LE CONCEPT DU MARCHÉ IMMOBILIER

Ce chapitre porte sur le modèle de marché en marketing (section 1), la transposition de ce modèle marketing en marché immobilier (section 2), les domaines d'activités stratégiques du marché immobilier (section 3), et enfin, le chiffre d'affaires du marché immobilier (section 4).

Section 1. Le modèle de marché en marketing



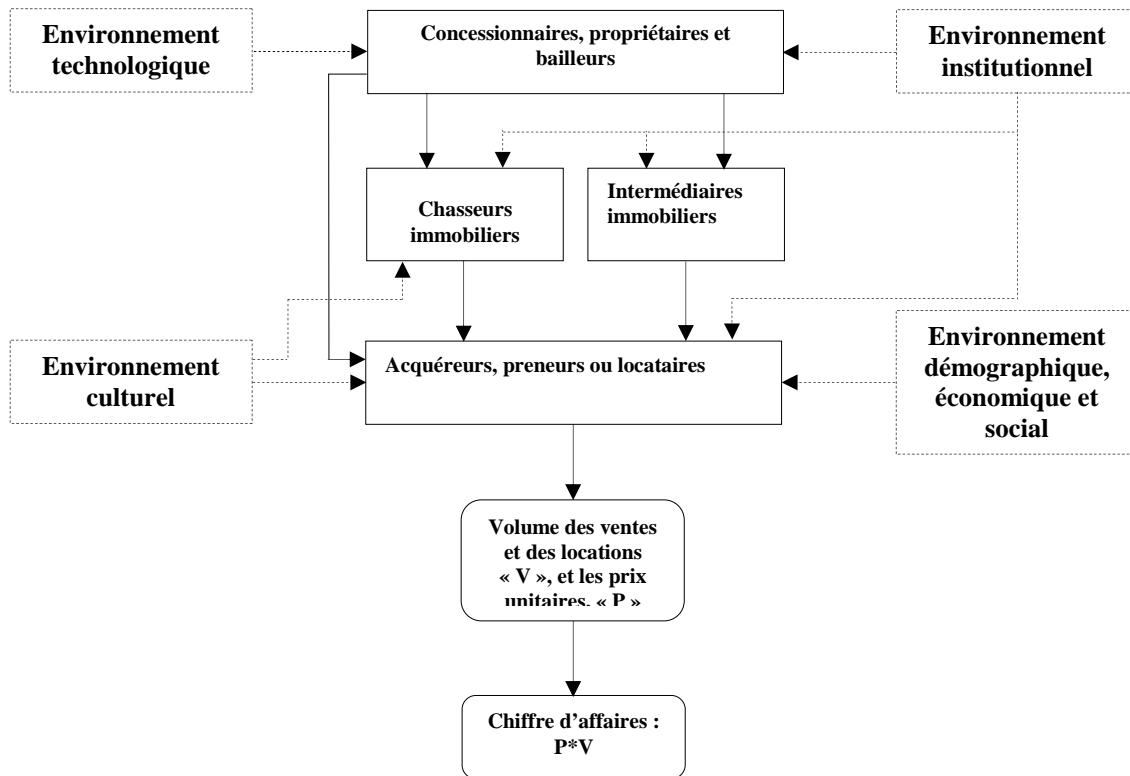
En marketing, le marché suppose toujours deux entités distinctes :

- ☞ le produit ; et
- ☞ le territoire.

L'étude du marché suppose l'étude des forces macro-environnementales, des acteurs du marché, des flux et du chiffre d'affaires.

Section 2. La transposition de modèle du marché marketing en marché immobilier

Fig. 3-2 : Le marché immobilier



En ce qui concerne le marché immobilier adapté au marché marketing, nous citons uniquement les acteurs du marché qui sont :

- ☞ les concessionnaires, les propriétaires, les bailleurs ;
- ☞ les acquéreurs, les preneurs ou les locataires ;
- ☞ les professionnels immobiliers ou intermédiaires immobiliers : les agences immobilières, les courtiers immobiliers, les agents immobiliers et les chasseurs immobiliers ;
- ☞ les banquiers et les experts immobiliers.

Section 3. Les domaines d'activités stratégiques du marché immobilier

Les domaines d'activités stratégiques du marché immobilier qui nous intéressent sont en principe au nombre de deux : les transactions immobilières (activité TRA) et la gestion immobilière (activité ADM). L'expert doit maîtriser les textes régissant notamment : les transactions immobilières, la gestion immobilière, (les baux à loyers), les impôts cédulaires sur les revenus locatifs, les impôts fonciers et immobiliers, la taxe proportionnelle de publicité foncière, les droits proportionnels d'enregistrement, etc.

L'expert immobilier congolais : l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, membre de la CEICO asbl, devra désormais identifier et définir les assiettes imposables (les valeurs de marché ou les valeurs de remplacement recherchées) : bases d'imposition des droits, impôts, redevances et taxes dus à l'État (recettes fiscales et domaniales « RFD » de l'État).

Le marché immobilier est subdivisé en sous marchés, par exemple le marché foncier, le marché immobilier local, le marché locatif et le marché de la construction. Les sous marché peuvent aussi être subdivisés en d'autres sous marchés. Par exemple, dans le marché immobilier local on peut classer : le marché des biens immobiliers d'habitation (maisons d'habitation, villas, les appartements, les studios,

etc.), le marché des biens immobiliers commerciaux, le marché des biens immobiliers industriels, etc. En fait il n'existe pas un marché immobilier, mais il existe des marchés immobiliers et des sous marchés immobiliers.

Section 4. Le chiffre d'affaires du marché immobilier

Le résultat, pour chaque domaine d'activité stratégique, du taux d'imposition (exprimé en %) par les assiettes fiscales (valeur recherchée) définies par l'expert immobilier. La croissance du chiffre d'affaires (les recettes fiscales et domaniales de l'État) est fonction du nombre des domaines d'activités stratégiques confiée à l'expert immobilier par l'État.

Chapitre 4. LES PRINCIPES D'ÉVALUATION

Ce chapitre traite des types de valeurs ou bases d'évaluation (section 1) et des approches et méthodes d'évaluation (section 2).

Section 1. Les types de valeurs ou bases d'évaluation²⁷

Il existe deux types de valeurs ou bases d'évaluation : les valeurs de marché (1.1) et les valeurs de remplacement (1.2).

1.1. Les valeurs de marché :

- ☞ *la valeur vénale ou valeur marchande*²⁸ ;
- ☞ *la valeur locative de marché*²⁹ ;
- ☞ *les valeurs relatives aux éléments financiers de l'entreprise :*
 - ❖ *valeur d'apport ;*
 - ❖ *juste valeur.*

1.2. Les valeurs de remplacement :

- ☞ *le coût de remplacement brut ;*
- ☞ *le coût de remplacement déprécié et le coût de remplacement net ;*
- ☞ *la valeur en poursuite d'usage ;*
- ☞ *les valeurs relatives aux activités de crédit et d'assurance :*
 - ❖ *valeur à neuf ;*
 - ❖ *valeur de vente forcée ;*
 - ❖ *valeur d'assurance.*

Section 2. Les approches et méthodes d'évaluation

Les approches et méthodes d'évaluation afin de définir les bases d'évaluation ou valeurs recherchées :

- ☞ *approche fondée sur le marché (les valeurs de marché) ;*
- ☞ *approche fondée sur le revenu (les valeurs de marché) ;*
- ☞ *approche fondée sur le coût (les valeurs de remplacement).*

²⁷ Charte de l'expertise en évaluation immobilière, 4^e édition, p.11. Infra, chap. 5, section 4 : les autres concepts de valeur. Cf. la charte d'expertise évaluation foncière et immobilière, chap. 12.

²⁸ La valeur de marché qui correspond au montant que le propriétaire vendeur peut espérer obtenir en condition normale du marché immobilier, au moment de l'expertise, (in Décret n°13/032 du 25 juin 2013, Art. 2, al. 5), sv. *Valeur vénale*.

²⁹ La contrepartie financière annuelle, susceptible d'être obtenue sur le marché de l'usage d'un bien immobilier, dans le cadre d'un contrat de bail. Elle correspond donc au loyer de marché, qui doit pouvoir être obtenu d'un bien immobilier aux clauses et conditions usuelles des baux pour une catégorie de biens et dans une région donnée, (in Décret n°13/032 du 25 Juin 2013, Art. 2, aj. 4), sv. *Valeur locative*.

Pour ce qui est des approches et méthodes d'évaluation on peut retenir que la méthode d'évaluation s'inscrit dans l'approche d'évaluation reconnue :

- ☞ *approche fondée sur le marché : la méthode par comparaison, la méthode dite des ratios professionnels, la méthode hédonique ;*
- ☞ *approche fondée sur le revenu : la méthode par capitalisation du revenu, la méthode par la valeur de rendement et la méthode par actualisation des cash-flows ;*
- ☞ *approche fondée sur le coût : la méthode par sol et construction, la méthode comparative par sol et construction et la méthode de bilan promoteur.*

Partie II : L'EXPERTISE ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Cette deuxième dernière partie comprend six titres, à savoir : l'expert et la valeur (titre 1), le cadre réglementaire de la profession d'expert immobilier (titre 2), les facteurs de la valeur (titre 3), l'étude de marché immobilier (titre 4), les approches et méthodes d'évaluation (titre 5), et enfin, la pratique de l'expertise immobilière (titre 6).

Titre 1 : L'EXPERT ET LA VALEUR

Ce premier titre planche sur l'expert (chap. 5), la valeur (chap. 6), les généralités sur l'expertise évaluation immobilière (chap. 7), l'expert face au contrôle de la valeur par l'administration (chap. 8), et enfin, l'expertise immobilière et les normes internationales (chap. 9).

Chapitre 5. L'EXPERT

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

Ce chapitre traite de la définition de l'expert (section 1), de la formation de l'expert (section 2), des qualités d'un bon expert (section 3), de la déontologie de l'expert (section 4), de la responsabilité de l'expert immobilier (section 5),

Section 1. La définition de l'expert.

La Charte de l'expertise en évaluation immobilière (France) 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*³⁰. »

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, etc.). Au pavillon des horreurs, l'un des auteurs de l'expertise immobilière : guide pratique, 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 d'une organisation professionnelle, 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. FERRIÈRE :

☞ *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*³¹.

On peut combiner la définition de la charte de l'expertise en évaluation et celle de FERRIÈRE³² et définir l'expert de la manière suivante : « *L'expert en évaluation immobilière est un spécialiste dans l'art d'évaluer les divers droits dont les biens immobiliers sont les supports, qui possède une connaissance particulière sur tel ou tel sujet ; il procède à une évaluation, c'est-à-dire à la recherche et à l'appréciation d'une valeur sur laquelle il donne un avis professionnel circonstancié.* »

Par ailleurs le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, en son article 2 al. 3, dispose qu'au sens du présent décret, on attend par Expert Immobilier : « *un professionnel indépendant, personne physique ou morale, dont le métier consiste à*

³⁰ Charte de l'expertise en évaluation immobilière, 4^e édition, p.7.

³¹ Cité par b ; D de POLIGNAC, J-P. MONCEAU et X. de CUSSAC, Expertise Immobilière : Guide pratique, Eyrolles, Paris, 2013, pp.15 et 16.

³² Ancien chef du Service des Expertises du Crédit Foncier (France).

définir, en toute impartialité et avec précision, la valeur vénale ou locative d'un bien, d'un droit foncier et d'un droit immobilier, qu'il soit d'habitation, d'entreprise, d'un fonds de commerce, agricole, forestier, artisanal ou industriel, de loisir, de bureau. »

Dans le cadre de ce cours, nous retenons cette dernière définition qui est le produit de notre législation.

Section 2. La formation de l'expert

2.1. La formation initiale et le stage professionnel

Le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier dispose en son article 6 al. 2 que : *'Nul ne peut être admis membre de Chambre des Experts Immobiliers, s'il ne remplit pas les conditions suivantes : « Être titulaire d'un diplôme de deuxième cycle délivré par une Université ou un Institut d'Études Supérieures du Bâtiment et des Travaux Publics agréés, ou avoir bénéficié d'une formation équivalente justifiant des connaissances en matière d'expertise immobilière. »* En son article 8 le décret stipule que : *« Sous réserve des dérogations prévues par le présent décret, avant son inscription au registre, l'Expert Immobilier reçoit une formation professionnelle au cours d'un stage, sous la conduite d'un Expert Immobilier inscrit au Registre de la Chambre. Les conditions d'admission au stage sont fixées dans les statuts et règlements de la Chambre. »*

En outre, pour ce qui est des conditions d'adhésion à la chambre, l'article 9 des Statuts de la Chambre des experts immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl, stipule qu' : *« Outre les conditions édictées par le décret ci-haut cité, seules seront admises à adhérer à la Chambre, les personnes répondant aux conditions suivantes : Être détentrices d'un diplôme de deuxième cycle : d'Ingénieur Géomètre Topographe Expert Immobilier ou équivalent dans le domaine précité. En outre, le candidat devra justifier d'une expérience professionnelle de discipline immobilière sanctionnée par une période de stage dans une SODEXIM ou un CADEXIM reconnu par la Chambre. »*

2.2. Ce que doit être l'expert

Les approches et méthodes d'évaluation sont, pour la plupart, simples. Leur application judicieuse l'est beaucoup moins, dans la mesure où elles imposent 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 valeur³³.

A. 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.

³³ Infra, partie II, titre 3,

B. 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.

C. 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 réel, droit de l'urbanisme, droit de l'expropriation, droit fiscal...).

D. 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.

2.3. 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, ingénieur G.T.

On notera cependant :

☞ *qu'en RDC, le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession de l'expert immobilier dispose en son article 6 que : nul ne peut être admis membre de la Chambre des Experts Immobiliers, s'il ne remplit pas les conditions suivantes :*

- ❖ *avoir la nationalité congolaise ;*
- ❖ *être titulaire d'un diplôme de deuxième cycle délivré par une Université ou un Institut d'Études Supérieures du Bâtiment et des Travaux Publics agréés, ou avoir bénéficié d'une formation équivalente justifiant des connaissances en matière d'expertise immobilière ;*
- ❖ *n'avoir pas été condamné pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité et aux bonnes mœurs, à moins d'en avoir été amnistié ou réhabilité ;*
- ❖ *justifier d'une bonne conduite par la production d'un :*
 - *certificat de bonne vie et mœurs délivré par l'autorité administrative du lieu de résidence durant les cinq dernières années ;*
 - *extrait du casier judiciaire en cours de validité ;*
- ❖ *justifier avoir un numéro d'impôt ;*

- ❖ *prêter, au moment de l'inscription au Registre de la Chambre, devant la Cour d'Appel, le serment suivant : « je jure obéissance à la constitution et aux Lois de la République Démocratique du Congo, de remplir fidèlement, en âme et conscience, les missions qui me seront confiées en qualité d'Expert Immobilier ».*

De même, l'article 7 dispose en ce qui concerne les experts étrangers que : sous réserve de la réciprocité avec le pays d'origine du postulant ou en vertu des conventions internationales, l'exercice de la profession d'Expert Immobilier par un étranger, à titre individuel ou en association, est soumis aux conditions fixées par la Chambre.

Les personnes de nationalité étrangère prêtent devant la même Cour d'Appel le serment suivant *« je jure de remplir fidèlement, en âme et conscience, selon les prescriptions de la constitution et des Lois de la République Démocratique du Congo, les missions qui me seront confiées en qualité d'Expert Immobilier ».*

Par ailleurs, l'article 9 des Statuts de la Chambre des experts immobiliers de la République Démocratique du Congo (CEICO asbl), dispose que : « Outre les conditions édictées par le décret ci-haut cité, seules seront admises à adhérer à la Chambre, les personnes répondant aux conditions suivantes :

- ☞ *être de nationalité congolaise ;*
- ☞ *être détentrices d'un diplôme de deuxième cycle : d'Ingénieur Géomètre Topographe ; expert Immobilier ou équivalent dans le domaine précité. En outre, il devrait justifier d'une expérience professionnelle de discipline immobilière sanctionnée par une période de stage dans une SODEXIM ou un CADEXIM reconnu par la Chambre. Ce stage est sanctionné par un certificat d'aptitude professionnelle délivrée par la CEICO ;*
- ☞ *n'avoir pas été condamné pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité et aux bonnes mœurs à moins d'en être amnistié et réhabilité ;*
- ☞ *justifier d'une bonne conduite par la production d'un certificat de bonne vie et mœurs délivré par l'autorité du lieu de résidence durant les cinq dernières années ;*
- ☞ *avoir d'extrait du casier judiciaire en cours de validité ;*
- ☞ *avoir un numéro d'impôts ;*
- ☞ *souscrire à un contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle d'expert immobilier.*

- ☞ *qu'en France au moins trois 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 ;*
 - ❖ *le conservatoire national des arts et métiers : l'école supérieure des géomètres et topographes, offre également la formation en expertise.*

- ☞ *qu'en Suisse au moins deux établissements offrent le cursus débouchant sur un diplôme d'expert reconnu :*
 - ❖ *l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL) ;*
 - ❖ *l'Institut pour le droit suisse et international de la construction ;*

En France, 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. Le candidat 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, cinq 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 cinq ans minimum ;*
- ☞ *soit avoir acquis une expérience professionnelle au cours de sept années de pratique des disciplines immobilières, dont au moins cinq dans l'activité d'expertise-évaluation foncière et 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.

Section 3. Les qualités d'un bon expert

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.

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.

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.

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.

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.

Section 4. La déontologie de l'expert

Le code de procédure civile traite entre autres, dans le cadre des expertises judiciaires, en ses articles 39 à 45 des obligations d'ordre déontologique et juridique.

En ce qui concerne plus précisément l'éthique et la déontologie professionnelle, l'article 13 du décret dispose que : « Dans l'exercice de sa profession, l'Expert Immobilier s'engage à respecter les règles éthiques et déontologiques de la profession telles que prescrites dans le statut et règlements de la Chambre à son égard, dans ses relations avec son mandant ou client, vis-à-vis de ses pairs et à l'égard des tiers. »

Les statuts de la CEICO asbl, le règlement intérieur et la charte de l'expertise évaluation foncière et immobilière imposent les règles déontologiques aux experts, membres de la chambre.

Par ailleurs l'expert peut se récuser si son indépendance peut être contestée, obligation d'agir avec probité et impartialité. L'expert est soumis au secret professionnel.

Section 5. La responsabilité de l'expert

5.1. Les principes généraux

La Charte de l'expertise (France) 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...

De même, l'article 5 des statuts de la CEICO asbl, dispose, s'agissant des missions, que :

« *Soumis à une obligation de moyens, l'expert immobilier peut se voir confier des missions diversifiées, suivant la volonté de celui qui fait appel à ses services.* »

L'expert doit donc utiliser toutes 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 258 : « 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 259 : « 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.

5.2. La responsabilité de l'expert judiciaire

A. Le non-respect de la procédure

Le Décret du 7 mars 1960 relatif au code de procédure civile précise les conditions dans lesquelles l'expert judiciaire doit accomplir sa mission³⁴ :

- ☞ *il doit l'accomplir personnellement ;*
- ☞ *il doit l'accomplir avec conscience, objectivité et impartialité ;*
- ☞ *il doit respecter les délais impartis ;*
- ☞ *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 ».*

Il faut bien noter que : **« 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 possible peut être la radiation de la liste des experts établie par la Cour d'appel.

B. La responsabilité pénale

Elle peut être recherchée pour :

- ☞ *non-respect du secret professionnel ;*
- ☞ *corruption 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 ;*
- ☞ *rétenion 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.

C. La 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 258 du Code civil :

« Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer. »

La mise en œuvre de cette responsabilité exige :

³⁴ A. RUBBENS, *Le droit judiciaire congolais*, PUC, Kinshasa, 2005, pp.111 à 114.

- ☞ *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 entaché³⁵.

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 non 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.

5.3. La 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 moyens : 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 l'évaluation immobilière recommande des approches et méthodes d'évaluation, fait état de diligences à accomplir (dont l'analyse du marché), indique ce que doit comporter un rapport d'expertise ;*
- ☞ *les normes internationales et européennes d'expertise-évaluation 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, 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'évaluation par comparaison, les taux de capitalisation ou de rendement à retenir.*

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

³⁵Cass. Civ.2 – 8 octobre 1986.

- ☞ *obtenir du client une mission écrite et précise qui doit être précisée dans le « contrat d'expertise³⁶ », document que la chartre de l'expertise recommande d'établir avant de commencer les travaux d'expertise ;*
- ☞ *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 chartre de l'expertise.

Il a en effet été jugé que commet une faute l'expert qui aboutit à des conclusions erronées en basant son évaluation sur des éléments qui s'avèrent faux et qui auraient dû être vérifiés (surface bien sûr, mais aussi désordres de la construction ... »

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 évaluation immobilière 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.

5.4. Les 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 qu'en France, sa responsabilité civile exploitation est actuellement fixée à 10 ans. Il s'agit de garantir sa responsabilité civile exploitation et sa responsabilité civile professionnelle.

L'article 9 des statuts de la CEICO asbl dispose, en ce qui concerne les conditions d'adhésion, que : « Outre les conditions édictées par le décret ci-haut cité, seules seront admises à adhérer à la Chambre, les personnes répondant aux conditions suivantes : ... ; souscrire à un contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle d'expert immobilier. »

La Charte de l'expertise (France) 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 (Limite d'intervention : LI) 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 protection juridique 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.

³⁶ Décret n°13/032 du 25 juin 2013, Art. 14.

5.5. Les 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 experts³⁷.

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 américains³⁸.

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.*

³⁷ B. POLIGNAC de, J-P. MONCEAU et X. CUSSAC de, *Expertise Immobilière : Guide pratique*, Eyrolles, Paris, 2013, p.22.

³⁸ Ibid.

Chapitre 6. LA VALEUR : LES RÉFLEXIONS SUR LA VALEUR

L'expert immobilier 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. Ce chapitre est consacré à la définition de la valeur (section 1), à la notion de la valeur en matière immobilière (section 2), à la relativité de la notion de valeur (section 3), aux autres concepts de valeur (section 4), et enfin, à la valeur locative et le loyer (section 5).

Section 1. La définition de valeur

1.1. Les notions générales

S'agissant de biens matériels, qu'il nous soit permis d'aborder la notion de valeur de façon prosaïque (d'une façon terre à terre), 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) ;*
- ☞ *soit en vue d'en recueillir les produits (fructus) ;*
- ☞ *soit en vue de l'échanger (abusus).*

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

1.2. Le 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, la « **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 immédiat, sauf en cas de rationnement ;*
- ☞ *c'est une réserve de valeur ; 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.*

1.3. La définition de la valeur

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 : « **Dans 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 ;*
- ☞ *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, sauf inflation.

Section 2. La notion de la valeur en matière immobilière

2.1. La 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, etc.) ou juridiques (squatters, réquisitions, etc.) 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 seuil 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.

2.2. La 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 FERBOS, 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 PAULHAC 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 (rars 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.*

« 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.

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, etc. »

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.*

Section 3. La relativité de la notion de valeur

3.1. La 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 et à l'autre une propriété rurale, 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 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).*

3.2. La 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 évaluation 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.

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).

Section 4. Les 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.

4.1. La 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.

4.2. Le 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.

4.3. Le 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.

4.4. La 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.

4.5. Le 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.

4.6. La 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.

4.7. La 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.

4.8. La 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, cette valeur est aussi appelée valeur intrinsèque).*

4.9. La 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.

4.10. La juste valeur

Les nouvelles normes internationales d'information financière dites IFRS, qui s'appliquent à partir du 1^{er} janvier 2005 pour les comptes consolidés des sociétés européennes cotées, privilégient 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.

Section 5. La valeur locative et le loyer

5.1. La valeur locative

A. La valeur locative de marché

Valeur locative est « *la contrepartie financière annuelle, susceptible d'être obtenue sur le marché de l'usage d'un bien immobilier, dans le cadre d'un contrat de bail. Elle correspond donc au loyer de marché, qui doit pouvoir être obtenu d'un bien immobilier aux clauses et conditions usuelles des baux pour une catégorie de biens et dans une région donnée*³⁹. »

Dans la Charte de l'expertise en évaluation 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.

³⁹ Décret n°13/032, Art. 2 al. 4.

B. Les baux à loyer réglementés

a. L'Acte uniforme portant commerce général : le bail à usage professionnel et fonds de commerce

1. Des obligations du preneur

Article 112 :

En contrepartie de la jouissance des lieux loués, le preneur doit payer le loyer aux termes convenus entre les mains du bailleur ou de son représentant dûment mandaté. Le paiement du loyer peut être fait par correspondance ou par voie électronique. Le preneur est tenu d'exploiter les locaux donnés à bail, en bon père de famille, et conformément à la destination prévue au bail ou, à défaut de convention écrite, suivant celle présumée d'après les circonstances.

Article 113 :

Toutefois il est possible, pour le preneur, d'adjoindre à l'activité prévue au contrat de bail des activités connexes ou complémentaires relevant d'un même domaine que celui envisagé lors de la conclusion du bail. Le preneur doit en aviser de manière expresse le bailleur. Le bailleur peut s'y opposer pour des motifs graves.

Article 116 :

En ce qui concerne le loyer, les parties fixent librement le montant du loyer, sous réserve des dispositions législatives ou réglementaires applicables.

Le loyer est révisable dans les conditions fixées par les parties ou à défaut lors de chaque renouvellement au titre de l'article 123 ci-après.

2. Du nouveau montant du loyer

Article 117 :

A défaut d'accord écrit entre les parties sur le nouveau montant du loyer, la juridiction compétente, statuant à bref délai, est saisie par la partie la plus diligente. Pour fixer le nouveau montant du loyer, la juridiction compétente tient notamment compte des éléments suivants :

- ☞ la situation des locaux ;*
- ☞ leur superficie ;*
- ☞ l'état de vétusté ;*
- ☞ le prix des loyers commerciaux couramment pratiqués dans le voisinage pour des locaux similaires.*

b. La Loi n°15/025 du 31 décembre 2015 relative aux baux à loyer non professionnels définit le loyer comme le prix convenu par les deux parties au contrat de bail.

1. Des obligations du preneur

Article 13 :

Le preneur est tenu aux obligations suivantes :

- ☞ payer le loyer selon les modalités convenues ;*

2. Des modalités de paiement du loyer

Article 21

Le loyer est fixé librement par les parties. Il est payé en monnaie ayant cours légal en République Démocratique du Congo.

Il est payé en espèces ou par voie bancaire selon les modalités convenues entre parties.

c. La valeur locative réglementée dans le marché français

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.

C. 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 1er 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%...

D. 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 définie d'après :

- ☞ *les caractéristiques du local considéré ;*
- ☞ *la destination des lieux ;*
- ☞ *les obligations respectives des parties ;*
- ☞ *les facteurs locaux de commercialité ;*
- ☞ *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.

5.2. Le loyer⁴⁰

Loi n°15/025 du 31 décembre 2015 relative aux baux à loyer non professionnels.

Cette loi définit le loyer qui en fait est différent de la valeur locative de marché et de la valeur locative réglementée.

⁴⁰Loi n°15/025 du 31 décembre 2015 relative aux baux à loyer non professionnels, Art. 2. 12 : le loyer est le prix convenu par les deux parties au contrat de bail.

Chapitre 7. LES GÉNÉRALITÉS SUR L'EXPERTISE ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Ce chapitre porte sur la notion de valeur en matière fiscale (section 1) et sur la méthode d'approche (section 2).

Section 1. La notion de valeur en matière fiscale

Conformément à la « *Loi n° 05/008 du 31 mars 2005, modifiant et complétant la Loi 04/015 du 16 juillet 2004, fixant la nomenclature des actes générateurs des recettes administratives, judiciaires, domaniales et de participation ainsi que leurs modalités de perception*⁴¹ », au Décret n°13/032 du 25 juin 2013, portant réglementation de l'exercice de la profession d'Expert Immobilier, en son article 2 al. 3 et à « *l'Arrêté interministériel n°042/CAB/MIN/AFF. FONC/2005 et n°068/CAB/MIN/FINANCES/2005 du 25/05/2005, portant fixation des taux, taxes et redevances à percevoir à l'initiative du Ministre des Affaires Foncières, tel que modifié à ce jour*⁴², » toute imposition des droits, impôts, taxes et redevances dus à l'État est assise sur la valeur vénale dite « *assiette fiscale imposable* » et non sur le prix. Il s'agit notamment de la taxe proportionnelle de publicité et des droits proportionnels d'enregistrement.

En vertu des articles 2 al. 3, 4, 11 al. 1 et 14 al.1 du Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, l'assiette fiscale imposable est une valeur définie, en toute impartialité et avec précision, dans un certificat d'expertise établi, à la demande d'un client assujetti, exprimée dans un contrat d'expertise passé entre lui et l'Expert, un Membre Effectif, Expert/Évaluateur Qualifié, EÉQ, professionnel indépendant, inscrit au registre de la Chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique du Congo et détenteur d'une carte de membre portant certification à expertiser sous le label de la CEICO asbl et en cours de validité.

Section 2. La méthode d'approche

La valeur recherchée est définie an toute impartialité et avec précision par un Expert Immobilier Indépendant, conformément à l'Art. 2 al. 3 du décret ci-dessus cité.

⁴¹ Loi n°73-021, *op.cit.*, p. 231.

⁴² *Ibid.*, pp. 250-253.

Chapitre 8. L'EXPERT FACE AU CONTRÔLE DE LA VALEUR PAR L'ADMINISTRATION

Ce huitième chapitre traite du contrôle de la valeur par l'administration (section 1) et du rapport, la valeur et le prix (section 2).

Section 1. Comment l'administration contrôle-t-elle la valeur ?

Il faut noter que toute imposition de droits, impôts, redevances et taxes est assise sur la valeur.

Avant le Décret n°13/032 du 25 juin 2013, l'administration publique : notaire et conservateur des titres immobiliers pouvaient missionner un expert aux fins de contrôler les prix déclarés dans les actes de vente avant d'authentifier ces actes et aussi avant la mutation.

Après le décret, en vertu des Art. 2 al. 3 et 14 du décret, l'expert est saisi par le client avec lequel il conclut un contrat d'expertise et il est dans l'obligation de définir, dans un certificat d'expertise, en toute impartialité et avec précision, la valeur recherchée par l'administration sur base de laquelle sont imposés les droits, impôts, redevances et taxes dus à l'État.

Section 2. Le rapport, la valeur et le prix

La valeur c'est toute quantité exprimée en chiffre ou algébriquement, et provenant de la résolution d'une ou de plusieurs équations tandis que le prix est le tarif à payer en échange (d'un bien ou d'un service). La valeur c'est le chiffre repris dans le rapport d'expertise et le prix c'est le chiffre repris dans l'acte de vente.

Chapitre 9. L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE ET LES NORMES INTERNATIONALES

Ce chapitre porte sur les notions élémentaires de normes (section 1), les normes internationales d'évaluation : IVSC (section 2.), et les normes internationales d'information financière : IASB (section 3).

Section 1. Les notions élémentaires des normes

Le mot norme vient du latin « *norma = règle* », critère, ou principe auquel on peut se référer pour tout jugement⁴³.

Au niveau technique, une norme est une règle qui détermine les conditions :

- ☞ *de réalisation d'une opération ;*
- ☞ *de conception et de fabrication d'un produit dont on veut faciliter et unifier l'emploi ou l'interchangeabilité par la définition claire de ses caractéristiques*⁴⁴.

Du point de vue technique, *la normalisation est une activité volontaire qui consiste en l'élaboration, l'adoption et la mise en œuvre des normes*. Elle est réalisée par les parties intéressées sous l'égide d'un organisme reconnu.

En matière d'évaluation et d'information financière, il existe deux principaux organismes internationaux de normalisation : (i) IVSC : International Valuation Standard Council (normes Internationales d'Évaluation) « IVS », et (ii) IASB : International Accounting Standards Board (normes Internationales d'informations financières) « IAS & IFRS ».

1.1. IVSC : International Valuation Standard Council : normes Internationales d'Évaluation (IVS)⁴⁵

Les marchés financiers et les autres marchés utilisent largement et s'appuient sur les évaluations, que ce soit pour les intégrer dans les états financiers, pour répondre à des contraintes réglementaires ou pour permettre l'octroi de prêts ou la réalisation de transactions. International Valuation Standards Council (IVSC) est une organisation privée indépendante à but non lucratif dont la mission est de servir l'intérêt public.

L'IVSC a pour objectif d'accroître la confiance du public dans les processus d'évaluation, en créant un cadre conceptuel pour l'établissement d'attestations d'évaluation par des évaluateurs formés de façon appropriée et ayant un comportement éthique.

Les normes internationales d'évaluation (International Valuation Standards (IVS)) comportent des procédures permettant d'entreprendre des missions d'évaluation utilisant les concepts et principes généralement reconnus, en s'appuyant sur des lignes directrices pour permettre une application cohérente de ces principes. L'IVSC met également en avant des normes sur la conduite et la compétence des évaluateurs professionnels.

⁴³ B. NTUMBA BULULU, *Métrieologie et normalisation : outils d'intégration économique et de développement durable*, Glopro, Toronto, Canada, 2014, pp.35 & 36.

⁴⁴ Ibid.

⁴⁵ 1 King Street, London EC2V 8AU, Royaume-Uni. Internet : <http://www.ivsc.org>

1.2. IASB : International Accounting Standards Board : normes Internationales d'informations financières (IAS & IFRS)⁴⁶

La nécessité d'un référentiel comptable international a été soulignée afin de :

- ☞ *permettre une comparabilité de l'information financière dans le temps et dans l'espace ;*
- ☞ *donner une information financière comprise par tous les utilisateurs, sur toutes les places boursières du monde ;*
- ☞ *contribuer au développement des marchés financiers en utilisant un langage financier basé sur le principe de transparence des comptes et sur la qualité de l'information.*

Section 2. Les normes internationales d'évaluation (IVS)

International Valuation Standards Committee : le comité international des normes d'évaluation est une organisation non gouvernementale, membre des Nations Unies, basée à Londres, *créée en 1981 sous le nom de « International Asset Valuation Committee » (comité international d'évaluation des actifs) par l'organisme « RICS » et l'institut américain des évaluateurs « Appraisal Institute ».* Sa mission d'origine fut le développement d'un référentiel de normes d'évaluation immobilière pour l'utilisation dans les états financiers en liaison avec le développement des normes internationales de comptabilité (aujourd'hui connues comme IAS/IFRS).

2.1. IVSC, IVS : Copyright © 2017 International Valuation Standards Council

Contenu :

- ☞ *normes générales IVS 101 à IVS 105 ;*
- ☞ *normes relatives aux actifs IVS 200 à IVS 500.*

2.2. Les autres organismes internationaux de normalisation des évaluations : tous les principaux organismes de normalisation d'évaluations ci-dessous cités reconnaissent l'autorité d'IVSC en la matière et collaborent avec lui.

- ☞ *RICS, Red Book*
- ☞ *TEGoVA, EVS*
- ☞ *APPRAISAL INSTITUTE, US PAAP*
- ☞ *ICE, NUPPEC*

2.3. Norme suisse d'expertise immobilière : iso 17024

Section 3. Les normes internationales d'information financière (IASB)

3.1. FASB et US GAAP : organismes américains

L'IASB et le FASB ont publié le 12 mai 2011 un guide d'évaluation de la juste valeur comprenant les informations à fournir en notes aux états financiers⁴⁷. Donc les deux organismes de normalisation collaborent ensemble.

⁴⁶ www.ifrs.org

⁴⁷ [Focus ifrs.com](http://Focus.ifrs.com)

3.2. IASB : International Accounting Standards Board

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 d'IFRS (International Financial Reporting Standards), édictées par l'IASB (International Accounting Standards Board).

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 fonction 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 IAS 2 qui concerne la comptabilisation des stocks ;*
- ☞ *la norme IAS 16 qui traite des immobilisations corporelles ;*
- ☞ *la norme IAS 17 qui s'applique aux contrats de location ;*
- ☞ *la norme IAS 40 qui traite de l'immobilier de placement ;*
- ☞ *la norme IFRS 13 qui traite de la juste valeur.*

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

Titre 2 : LE CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA PROFESSION D'EXPERT IMMOBILIER

Désormais, dans notre pays, l'exercice de la profession d'expert immobilier est réglementé. En effet, le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier comprend : les dispositions générales (chap. 10), les conditions d'exercice de la profession d'expert immobilier (chap. 11), les missions, les incompatibilités, l'éthique et les honoraires (chap. 12), la discipline (chap. 13), et enfin, les dispositions transitoires et finales (chap. 14).

LE PREMIER MINISTRE

Vu la constitution,
Vu, etc.

Considérant la nécessité de réglementer l'exercice de la profession d'Expert Immobilier, de manière à assainir le marché immobilier et de lutter contre l'incivisme fiscal lors des évaluations immobilières, etc.

Il faut comprendre par ces dispositions que la réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier vise deux objectifs majeurs :

- ☞ *l'assainissement du marché immobilier ; et*
- ☞ *la lutte contre l'incivisme, la fraude et l'évasion fiscaux lors des évaluations immobilières.*

Chapitre 10. LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES

Section 1. L'objet

Article 1 :

Le décret vise la réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier.

Section 2. Les définitions

Article 2 :

Au sens du présent décret, on entend par :

2.1. La Chambre des Experts Immobiliers

Une organisation regroupant l'ensemble des professionnels de l'évaluation ou expertise immobilière, telle que règlementée par le présent décret.

2.2. L'Évaluation ou Expertise Immobilière

Une opinion motivée sur la valeur d'un immeuble, pour une fin particulière, à une date donnée.

2.3. L'Expert Immobilier

Un professionnel indépendant, personne physique ou morale, dont le métier consiste à définir, en toute impartialité et avec précision, la valeur vénale ou locative d'un bien, d'un droit foncier et d'un droit immobilier, qu'il soit d'habitation, d'entreprise, d'un fonds de commerce, agricole, forestier, artisanal ou industriel, de loisir, de bureau.

2.4. La valeur locative

La contrepartie financière annuelle, susceptible d'être obtenue sur le marché de l'usage d'un bien immobilier, dans le cadre d'un contrat de bail. Elle correspond donc au loyer de marché, qui doit pouvoir être obtenu d'un bien immobilier aux clauses et conditions usuelles des baux pour une catégorie de biens et dans une région donnée.

2.5. La valeur vénale

La valeur du marché qui correspond au montant que le propriétaire vendeur peut espérer obtenir en condition normale du marché immobilier, au moment de l'expertise.

2.6. Le Registre

Le répertoire reprenant nominativement tous les Experts Immobiliers agréés, conformément aux conditions prescrites par le présent décret.

2.7. Le stagiaire

Postulant expert immobilier qui est soumis à une formation professionnelle requise par la chambre.

Chapitre 11. LES CONDITIONS DE L'EXERCICE DE LA PROFESSION D'EXPERT IMMOBILIER

Section 1. Les conditions

Article 3 :

Les Experts Immobiliers font partie d'une organisation dénommée « *Chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique du Congo.* » La Chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique du Congo est dotée d'une personnalité juridique. Ses statuts déterminent son organisation, son fonctionnement et ses règles déontologiques.

La Chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl en sigle, est un corps présentant toutes les garanties de compétence technique, d'honorabilité, d'indépendance et de probité morale. Ce corps doit être protégé de toutes les infiltrations et atteintes extérieures et sa protection ne peut être assurée et garantie que par ses membres, les experts immobiliers.

La Chambre des experts immobiliers de la République Démocratique du Congo CEICO asbl dispose des Statuts et Règlement Intérieur notariés en date du 02 avril 2014. Par ailleurs, les Statuts de la, CEICO asbl, sont publiés au journal officiel [(*J.O. RDC*, 56^e année, n° spécial, 2^e partie, du 25 août 2015, col. 184)].

Article 4 :

L'exercice de la profession d'expert immobilier est réservé aux membres de la Chambre. Il se fait soit individuellement, soit en association, suivant les modalités fixées dans les statuts et règlements de la Chambre.

Il faut entendre par là que l'exercice de la profession d'Expert immobilier n'est réservé qu'aux membres de la chambre « CEICO asbl » et ceux des organisations professionnelles des experts immobiliers « OPEXIM », conformément à l'Art. 16 des Statuts.

Article 5 :

La profession d'expert immobilier est une profession libérale et indépendante. Elle s'exerce dans le respect des lois et règlements, ainsi que les règles déontologiques y relatives. En effet, l'Expert Immobilier est un professionnel libéral et indépendant à l'instar de l'Avocat.

L'Ordonnance-Loi n°79-028 du 28 septembre 1979, portant organisation du barreau, du corps des défenseurs judiciaires et du corps des mandataires de l'État, en son Art. 2 stipule que : « ***La profession d'avocat est une profession libérale et indépendante. Les avocats exercent librement leur ministère sous réserve de leur soumission aux lois et règlements et du respect des règles propres à la déontologie de leur profession*** ».

Tout licencié en droit n'est pas avocat, pour le devenir, il doit être libéral et indépendant, solliciter auprès du Barreau, lequel requiert l'avis préalable au Parquet Général près une Cour d'Appel et l'autorise à prêter serment devant ladite Cour d'Appel.

De même, tout ingénieur, fut-il ingénieur GT, n'est pas Expert Immobilier. Pour le devenir, il doit d'abord être indépendant et ensuite il doit formuler une demande à la chambre par écrit, et conformément à l'article 1 du Règlement intérieur⁴⁸, enfin la chambre requiert l'avis préalable au Parquet Général près une Cour d'Appel et l'autorise à prêter serment devant ladite Cour d'Appel.

⁴⁸Article 1 du RI : « Toute personne physique désireuse d'adhérer à la CEICO, et remplissant les conditions requises par le Décret n° 13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert Immobilier et l'Article 9 des Statuts, peut s'adresser par écrit au Conseil d'Administration pour solliciter l'adhésion à la CEICO asbl. »

Article 6 :

Nul ne peut être admis membre de la Chambre des Experts Immobiliers, s'il ne remplit pas les conditions suivantes :

- ☞ avoir la nationalité congolaise ;
- ☞ être titulaire d'un diplôme de deuxième cycle délivré par une université ou un institut d'études supérieures du bâtiment et des travaux publics agréés, ou avoir bénéficié d'une formation équivalente justifiant des connaissances en matière d'expertise immobilière ;
- ☞ n'avoir pas été condamné pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité et aux bonnes mœurs, à moins d'en avoir été amnistié ou réhabilité ;
- ☞ justifier d'une bonne conduite par la production d'un :
 - certificat de bonne vie et mœurs délivré par l'autorité administrative du lieu de résidence durant les cinq dernières années ;
 - extrait du casier judiciaire en cours de validité.
- ☞ justifier avoir un numéro d'impôt. Avoir un numéro d'impôt, c'est être commerçant. Ce qui est incompatible avec : l'Acte Uniforme de l'OHADA, la Loi n°81-003 et le code de bonne conduite de l'agent public de l'État. En effet :
 - ❖ l'Acte Uniforme de l'OHADA du 17 avril 1997, relatif au droit du commerce général dispose en son art. 9 que : « l'exercice d'une activité commerciale est incompatible avec l'exercice des fonctions ou professions suivantes :
 - ⇒ fonctionnaire et personnels des collectivités publiques et des entreprises à participation publique ;
 - ⇒ officier ministériels et auxiliaires de la justice... ».
 - ❖ La Loi n°81-003 du 17 juillet 1981, portant statut du personnel de carrière des services publics de l'État, telle que modifiée à ce jour stipule en son art. 53 : « Sont incompatibles avec l'exercice de la fonction publique :
 - ⇒ toute activité commerciale exercée soit par l'agent lui-même, soit par personne interposée. Toutefois, lorsque le conjoint d'un agent exerce à titre professionnel une activité lucrative, déclaration doit en être faite par l'agent au service auprès duquel il est affecté ;
 - ⇒ toute activité **professionnelle...** ».
 - ❖ Le code de bonne conduite de l'agent public de l'État interdit toute activité commerciale et professionnelle à l'agent et prévoit même des sanctions sévères à l'égard de contrevenant.
- ☞ Prêter, au moment de l'inscription au Registre de la Chambre, devant la Cour d'Appel, le serment suivant : **« je jure obéissance à la constitution et aux Lois de la République Démocratique du Congo, de remplir fidèlement, en âme et conscience, les missions qui me seront confiées en qualité d'Expert Immobilier ».**

L'inscription au registre de la Chambre précède la prestation de serment devant la Cour d'Appel qui doit être conforme à la Constitution, aux Lois et Règlements de la RDC et plus spécifiquement au décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier.

Tout serment d'expert immobilier qui serait prêté par un ingénieur GT ou tout autre Ingénieur ou architecte en violation des dispositions pertinentes, impératives ou d'ordre public des Lois et Règlements de la RDC, des Statuts et Règlement Intérieur de la CEICO asbl, est un parjure qui est réputé non prêté et non reçu et tout texte s'y référant est réputé non écrit.

Article 7 :

Sous réserve de la réciprocité avec le pays d'origine du postulant ou en vertu des conventions internationales, l'exercice de la profession d'Expert Immobilier par un étranger, à titre individuel ou en association, est soumis aux conditions fixées par la Chambre.

Les personnes de nationalité étrangère prêtent devant la même Cour d'Appel le serment suivant « je jure de remplir fidèlement, en âme et conscience, selon les prescriptions de la constitution et des Lois de la République Démocratique du Congo, les missions qui me seront confiées en qualité d'Expert Immobilier ».

La chambre prévoit dans ses Statuts la qualité de membre expert étranger qui doit exercer sous réserve de la réciprocité avec son pays et des conventions internationales.

Section 2. Le stage

Article 8 :

Sous réserve des dérogations prévues par le présent décret, avant son inscription au registre, l'Expert Immobilier reçoit une formation professionnelle au cours d'un stage, sous la conduite d'un Expert Immobilier inscrit au Registre de la Chambre.

Les conditions d'admission au stage sont fixées dans les statuts et règlements de la Chambre.

Le stage prévu par les Statuts et la « *Charte de l'expertise évaluation foncière et immobilière*⁴⁹ » est de 5 ans.

Section 3. L'inscription au registre

Article 9 :

Nul ne peut porter le titre d'Expert Immobilier, ni en exercer la profession, s'il n'est inscrit au Registre de la Chambre.

Peuvent être inscrits au Registre de la Chambre :

- ☞ *les experts immobiliers qui ont terminé leur stage et qui ont obtenu le certificat d'aptitude professionnelle ;*
- ☞ *les personnes dispensées au stage et du certificat d'aptitude professionnelle, en vertu des dispositions de l'article 10 ci-dessous ;*
- ☞ *les personnes qui justifient avoir prêté serment tel que prévu aux articles 6 et 7 ci-dessus.*

Article 10 :

Sont dispensées du stage et du certificat d'aptitude professionnelle, les personnes ayant la qualité d'Expert Immobilier agréé ou ayant acquis un titre ou une qualité reconnue équivalente.

⁴⁹ Charte de l'expertise évaluation foncière et immobilière, *Ds2 : L'expert immobilier*, l'expert qualifié.

Chapitre 12. LES MISSIONS, DES INCOMPATIBILITÉS, DE L'ÉTHIQUE ET DES HONORAIRES

Section 1. Les missions

Article 11 :

L'Expert Immobilier peut se voir confier des missions diversifiées, suivant la volonté de celui qui fait appel à ses services.

Il peut exécuter les missions ci-après :

- ☞ *une évaluation immobilière donnant lieu à un certificat d'expertise ;*
- ☞ *un mandat, par un organisme financier, pour l'achat, la transformation ou la vente d'un immeuble ;*
- ☞ *les expertises en assurance et qualité sur un immeuble ;*
- ☞ *les expertises judiciaires ;*
- ☞ *les expertises à l'amiable ;*
- ☞ *les expertises pour le recouvrement de créance ;*
- ☞ *les arbitrages volontaires ;*
- ☞ *les expertises pour successions ;*
- ☞ *les états des lieux d'entrée et de sortie, dans le cadre de la location ;*
- ☞ *le constat d'avancement des travaux, lors de la transformation d'un immeuble ;*
- ☞ *la gestion du patrimoine immobilier ;*
- ☞ *la sortie d'indivision ;*
- ☞ *l'évaluation des valeurs locatives ;*
- ☞ *l'établissement des actes de base ou l'état descriptif de division des immeubles en copropriété ;*
- ☞ *le diagnostic immobilier.*

Il s'agit d'une nouveauté dans la profession, le contrat d'expertise en vertu duquel, les missions sont confiées à l'Expert Immobilier par le client. Cf. l'Art. 12 du Règlement Intérieur de la Chambre pour la spécification des missions.

Section 2. Les incompatibilités

Article 12 :

La profession d'Expert Immobilier est incompatible avec l'exercice de toute autre activité de nature à porter atteinte à l'indépendance et au caractère libéral de la profession. Il s'agit notamment de :

- ☞ *toute fonction permanente dans une administration publique qui ne serait pas gratuite ;*
- ☞ *tout emploi à gage créant un lien de subordination.*

Toutefois, la profession n'est pas incompatible avec l'enseignement dans une Université ou un Institut Supérieur.

L'analogie entre l'art. 12 du Décret et l'art. 58 de l'Ordonnance-Loi n°79-08 ci-dessus citée est frappante.

En effet, l'Ordonnance-Loi n°79-08 dispose que : « *La profession d'Avocat est incompatible avec l'exercice de toute activité de nature à porter atteinte à l'indépendance et au caractère libéral de la profession et notamment :*

- ☞ *avec toute fonction permanente de l'ordre judiciaire ou administratif qui ne serait pas gratuite ;*

- ☞ avec tout emploi à gages créant un lien de subordination ;
- ☞ avec toute espèce de négoce, qu'il soit exercé directement ou par personne interposée.

Toutefois, la profession d'Avocat n'est pas incompatible avec l'enseignement du droit dans une Université ou dans une École Supérieure. »

On peut déduire de cette analogie que comme un juge, un officier du ministère public ou un conseiller juridique ne peut jamais prêter serment d'avocat devant une Cour d'Appel, un ingénieur fonctionnaire de l'État, un ingénieur agent ou cadre de service public de l'État ou occupant tout autre fonction à gage impliquant un lien de subordination n'est peut jamais prêter serment d'expert immobilier.

Les juges, dispose la constitution en son art. 150 al. 2 : « ne sont soumis dans l'exercice de leur fonction qu'à l'autorité de la Loi. » En d'autre terme, le juge a l'obligation d'appliquer la Loi et l'interdiction de créer la Loi. La jurisprudence souligne avec force que « l'interprétation cesse lorsqu'une Loi est très claire ». Si une Loi est claire, elle doit être simplement et purement appliquée. Puisque l'Art. 58 de l'ord.-loi n'a soulevé aucune objection, on ne voit pas pourquoi l'Art. 12 du décret peut être sujet à controverse au point où un juge, président d'une Cour d'Appel, autorise les incompatibles à prêter serment d'expert immobilier.

Section 3. L'éthique et la déontologie professionnelle

Article 13 :

Dans l'exercice de sa profession, l'Expert Immobilier s'engage à respecter les règles éthiques et déontologiques de la profession telles que prescrites dans les statuts et règlements de la Chambre à son égard, dans ses relations avec son mandant ou client, vis-à-vis de ses pairs et à l'égard des tiers.

La CEICO asbl a adoptée ses armoiries conformes à l'éthique professionnelle de l'expert immobilier :

- ☞ l'emblème de la CEICO asbl : Fil à plomb. C'est-à-dire, être précis, impartial et droit comme le fil à plomb afin de réaliser les objectifs déclinés ;
- ☞ la devise : Droit – justice – équité. Il s'agit des droits écrits et le décret est une règle de droit qui doit être générale, impersonnelle, obligatoire, permanente et qui doit viser une finalité sociale. C'est ce qui explique l'objet, les objectifs et la stratégie de la CEICO asbl ;
- ☞ les valeurs de la CEICO asbl : l'intégrité intellectuelle – la probité morale – l'indépendance.

Tout postulant expert qui poserait intentionnellement des actes violant le décret, l'emblème, la devise et les valeurs de la CEICO asbl ne doit pas être inscrit au registre de la Chambre et tout expert qui poserait ces mêmes actes, sera radié du registre de la chambre et déchu de sa qualité d'expert.

Section 4. Les honoraires

Article 14 :

Le contrat d'expertise passé entre l'Expert Immobilier et son client définit les engagements souscrits dans le cadre d'une mission que l'un confie et que l'autre s'engage à exécuter.

Les honoraires prévus en sont la juste rémunération et sont fixés de commun accord entre l'Expert Immobilier et le client, dans le cadre d'un tarif minimum et maximum arrêté par la Chambre.

Le contrat d'expertise trouve son application dans l'exercice de la profession d'expert immobilier parce que l'expert définit en toute impartialité et avec précision, la valeur recherchée sur base de laquelle :

- ☞ les droits, les impôts, les redevances et taxes dus à l'État sont imposés ;
- ☞ les honoraires d'expertise sont calculés.

Ainsi, l'État pourrait bénéficier de ces recettes domaniales sur les assiettes saines qui pourraient considérablement contribuer à la croissance du produit intérieur brut (PIB) et la CEICO asbl pourrait créer des emplois au niveau des centres opérationnels (CADEXIM et SODEXIM) et payer à l'État les impôts sur rémunération et autres taxes et redevances légalement établies et aussi payer les contributions sociales à la sécurité sociale, voir la protection sociale complémentaire aux mutuelles et autres sociétés d'assurances.

On peut donc en déduire que le CADEXIM et la SODEXIM sont des organismes de l'économie formelle identifiés par les pouvoirs publics. Agir autrement, serait réintroduire l'économie informelle et ses conséquences nuisibles dont l'incivisme fiscal lors des évaluations immobilières.

Chapitre 13. LA DISCIPLINE

Article 15 :

Tout manquement aux obligations professionnelles, à la dignité, à la probité, à l'honneur et à la délicatesse dans l'existence de la profession constitue une faute passible d'une sanction dans le chef de l'Expert Immobilier.

L'observation rigoureuse du Décret, des Statuts, du Règlement Intérieur, de la Charte de l'expertise évaluation foncière et immobilière, de l'emblème, la devise et des valeurs est la condition sine-qua-none de la réussite et du développement de la CEICO asbl.

Par ailleurs, on affirme que le développement est fonction de trois facteurs :

- ☞ *l'éducation ;*
- ☞ *l'organisation et ;*
- ☞ *la discipline.*

Sans discipline, il n'y aura jamais de développement.

Article 16 :

Les sanctions disciplinaires applicables sont :

- ☞ *l'avertissement ;*
- ☞ *le blâme ;*
- ☞ *l'interdiction d'accepter ou de continuer certaines missions ;*
- ☞ *l'exclusion temporaire ;*
- ☞ *la radiation.*

La procédure disciplinaire est fixée dans les statuts et règlements de la chambre.

Pour l'application de ses sanctions, on se réfère aux Statuts et Règlement Intérieur.

Article 17 :

Quiconque aura exercé illégalement la profession d'Expert Immobilier est puni d'une peine prévue par la législation en vigueur en matière d'usurpation de qualité.

Chapitre 14. LES DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET FINALES

Article 18 :

Toute personne qui exerçait valablement la profession d'expert immobilier avant l'entrée en vigueur du présent décret et qui en atteste, peut continuer à exercer la profession, en application du présent décret.

Article 19 :

Dans les trois mois qui suivent l'entrée en vigueur du présent décret, le Ministre ayant les Affaires Foncières dans ses attributions, met sur pied une commission regroupant au plus 20 Experts Immobiliers exerçant déjà la profession de façon libérale, en vue de l'élaboration des statuts portant création, organisation et fonctionnement de la Chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique du Congo.

Article 20 :

Les conditions pour être désigné membre de ladite commission sont les suivantes :

- ☞ *soit être expert en évaluation immobilière/expert immobilier agréé près le tribunal de grande instance et avoir exercé, à titre libéral, de manière ininterrompue pendant au moins 10 ans ;*
- ☞ *soit être porteur du titre Expert en Évaluation Immobilière/Expert Immobilier exerçant la profession à titre libéral, conformément aux prescriptions d'une corporation internationale.*

Article 21 :

Le Ministre des Affaires Foncières est chargé de l'exécution du présent décret qui entre en vigueur à la date de sa signature.

Titre 3 : LES FACTEURS DE LA VALEUR

Ce troisième titre planche sur la situation (chap. 15), les facteurs physiques (chap. 16), les facteurs économiques (chap. 17), les facteurs juridiques (chap. 18), et les facteurs fiscaux (chap.19).

Chapitre 15. LA SITUATION

La situation de l'immeuble est 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 bien immobilier.

Ce chapitre est donc consacré au phénomène urbain et à la spécificité du marché foncier (section 1) et la localisation infra-urbaine : le site (section 2).

Section 1. Le phénomène urbain et la spécificité du marché foncier

1.1. Le phénomène urbain : la croissance urbaine

A. Le phénomène urbain et le phénomène d'urbanisation : l'historique de la localisation (processus de naissance et de croissance des agglomérations urbaines)

L'animal homo sapiens existe depuis un peu d'un demi-million d'années. Pendant la grande partie de ce temps « *homo sapiens fut un animal rare, habitant dans les grottes⁵⁰, vivant en lutte sporadique mais intense avec d'autres animaux et tirant sa subsistance de la chasse et de la cueillette⁵¹* ».

Un rapport écologique (écosystème) existait entre l'homo sapiens, les autres animaux, les arbres et la terre. « Ce n'est que pendant les quelques dernières centaines d'années, après avoir rompu le rapport écologique existant, que l'homo sapiens réussit de mieux à mieux à adapter son milieu à ses propres besoins, à créer des formes artificielles d'habitat, qu'il accéda à un état de domination presque totale sur toutes les autres formes de la vie sur terre, qu'il augmenta fortement ses sources d'approvisionnement et d'énergie ainsi que son aptitude à modifier les effets de la nature sur lui. Ses aptitudes et ses possibilités sont mises en évidence par son fort accroissement numérique et par la montée en flèche du taux de cet accroissement⁵². »

Les problèmes les plus graves sont peut-être aussi les plus anciens : la forte augmentation numérique de l'espèce humaine pose l'épineux problème de la satisfaction des besoins primaires : nourriture, habillement et habitat, et, au-delà de la simple survie, se posent les problèmes de la qualité de la vie - santé physique, santé mentale, bonheur, accomplissement de soi, joie -. Ainsi, le processus du choix, de création et de croissance des agglomérations urbaines rentre-t-il dans ce cadre de satisfaction des besoins de l'homme et est intimement liée à la faculté de ce dernier de transformer son milieu environnant afin de l'adapter de mieux à mieux à ses propres besoins en créant des formes artificielles d'habitat.

La croissance des villes est un phénomène de concentration et du développement des fonctions de distribution des biens et de services (échanges commerciaux, administration, organisations sociales).

L'évolution des techniques agricoles – préfiguration de l'exode rural – et la révolution industrielle sont à la base de la naissance et de la croissance des agglomérations urbaines -phénomène urbain – qui posent d'épineux problèmes à l'homme parmi lesquels, l'espace nécessaires à leur extension – phénomène d'urbanisation..

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

⁵⁰ Antre, caverne, galerie, fosse, niche ou puits (in Encarta), sv. grotte.

⁵¹ J. B. Mc LOUGHLIN, *Planification urbaine et régionale*, Dunod, Paris, 1977, p. 1.

⁵² Ibid.

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 liés⁵³ :

- ☞ *l'essor de la production industrielle faisant appel à une main-d'œuvre abondante provenant pour grande partie du monde rural ;*
- ☞ *le monde rural 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 mondiale grâce au développement de l'activité tertiaire, sélectivement implantée en zone urbaine⁵⁴.

Le poids du tertiaire, qui recouvre l'ensemble des activités de service et du commerce et qui est devenu le principal créateur d'emplois, 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), en France, 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.*

B. Kinshasa : croissance urbaine

L'évolution de la ville-province de Kinshasa est étudiée au travers la théorie de la localisation (a), l'évolution de la population urbaine par rapport à la population totale (b), la consommation de l'espace urbain à Kinshasa (c), et la subdivision de l'espace urbain en diverses zones (d).

⁵³ De POLIGNAC, MONCEAU et De CUSSAC, *op.cit.*, p. 71.

⁵⁴ Ibid.

a. La théorie de la localisation : la problématique de la croissance urbaine

Il est certes évident que l'accroissement de la population urbaine a provoqué la rareté des terrains à bâtir en milieux urbanisés et pourvus des infrastructures nécessaires, et en même temps, a entraîné l'accroissement de l'emprise de l'agglomération sous-jacente qui exige des nouveaux sites d'implantation pour le surplus de ladite population - phénomène d'urbanisation. *En conséquence, l'utilité et la rareté relative⁵⁵ des terrains à bâtir situés dans des agglomérations viables créent la valeur desdits terrain - la rente foncière.*

Cette valeur est fonction de l'emplacement de l'agglomération. Jacques FERBOS et Georges SALLES déclarent, non sans raison, que « *la valeur d'un terrain à bâtir dépend de sa situation⁵⁶* ».

b. L'évolution de la population urbaine par rapport à la population totale⁵⁷

Tableau 15-1 :
Un exemple de l'évolution de la population urbaine par rapport à la population totale⁵⁸

Année	USA	URSS	France
1790	5	6	15
1810	6	7	17
1840	7	8	24
1860	20	9	29
1870	26	11	30
1900	40	13	41
1920	51	15	46
1930	56	20	51
1940	57	33	52
1950	60	40	55
1960	65	45	60

Source : F. PAULHAC, *L'expertise immobilière*, Eyrolles, Paris, 1977, p.16.

Sur le plan national, nous pouvons, en examinant l'évolution démographique de la ville de Kinshasa depuis Stanley, constater une rapide croissance de la population urbaine et noter que celle-ci est due principalement à l'exode rural.

c. L'évolution démographique de la ville de Kinshasa

Tableau 15-2 :
L'évolution démographique de la ville de Kinshasa depuis Stanley : Modèle : Évolution de la Population de Kinshasa

Année	Population	Observation
1881	5.000	
1910	10.000	
1922	17.000	
1945	100.000	Premier plan d'aménagement de la ville fut conçu
1950	250.000	
1960	400.000	
1967	900.000	

⁵⁵ Théories des valeurs et des politiques foncières et immobilières : «*Théorie et pratique de l'expertise foncière et immobilière, Partie 2.*»

⁵⁶ J. FERBOS et G. SALLES, *Expropriation et évaluation des biens*, Moniteur, Paris, 1979, p.391.

⁵⁷ F. PAULHAC, *L'expertise immobilière*, Paris, Eyrolles, 1977, p. 16.

⁵⁸ Ibid.

1973	1.200.000	
1979	2.500.000	

Source : BEAU, Kinshasa croissance urbaine

Tableau 15-2 bis :
Modèle : évolution de la population de Kinshasa

Année	Habitants	Année	Habitants
1881	5000	1975	1 482 000
1910	17.000	1980	2 053 000
1920*	1 600	1985	2 722 000
1922	17.000	1990	3 520 000
1938	35 900	1995	4 493 000
1939	42 000	2000	5 414 000
1950	202 000	2005	6 766 000
1955	292 000	2010	8 415 000
1960	443 000	2012	
1965	717 000	2014	
1970	1 070 000	2016	12 071 000

Source : Propulsât, World Urbanization Prospects

(*) ne compte que les communes de Léopoldville de l'époque

On peut noter que les pouvoirs publics sont contraints d'étudier des plans d'aménagement visant à améliorer des conditions de vie de la population devant vivre dans des sites d'extension et généralement ces plans se subdivisent en :

- ☞ plans généraux d'aménagement ;
- ☞ plans particuliers d'aménagement ;
- ☞ lotissements, etc. définissant les grandes divisions du zoning.

d. La consommation de l'espace urbain à Kinshasa

Tableau 15-3 :
Évolution de la population, de l'étendue de Kinshasa et de sa densité⁵⁹.

Data	Population	Surface (ha)	Densité (hab/ha)
1960	400000	6800	59
1967	901520	9470	95
1969	1051000	12903	81
1973	1323039	14600	91
1975	1679091	17992	93
1981	2567166	20160	127
1984	2653558	26000	102
1995	4719862	31007	152
2000	6000000	39518	151
2005	7500000	43414	173

Sources : Lelo Nzuzi, 2008 ; Yebe Musieme Beni, 2004 ; Delbart et al., 2002 ; Matota Mbuila, 2001

⁵⁹ Belgeo, Revue belge de géographie ; 3-4, 2009, Miscellaneous: Africa

Dès lors on peut affirmer que la situation géo-urbaine ou infra-urbaine d'un terrain à bâtir au sein d'une agglomération urbaine donnée est fonction fondamentale de son appréciation, donc de sa valeur.

e. La subdivision de l'espace urbain en zones

On note par ailleurs que « *le but de zonage dans l'espace urbain est d'assurer des conditions de vie plus saines aux habitants de villes, en compartimentant les divers quartiers selon leur destination : habitat ou travail* ». Une agglomération urbaine peut-être généralement divisée en diverses zones de manière suivante :

1. La zone d'habitation

☞ Le secteur dense

Plus forte densité d'occupation du sol. Ces secteurs sont divisés en habitations collectives avec espaces verts et habitations et commerces.

☞ Le secteur à faible densité

Il s'agit des secteurs périphériques pouvant aussi être divisés en :

- ❖ *secteurs d'habitations basses avec jardin ;*
- ❖ *secteurs résidentiels, immeubles collectifs.*

2. La zone d'activités :

- ☞ zones d'activités secondaires : activités industrielles, commerciales et entrepôts.
- ☞ zones d'activités tertiaires :

- ❖ zones de bureaux ; et
- ❖ zones universitaires.

3. Les zones naturelles :

- ☞ secteur rural ; et
- ☞ espaces protégés.

4. Les zones réservées à la collectivité :

- ☞ voirie et réseaux divers (VRD) ; et
- ☞ équipement collectif et espaces libres.

Cette distinction du zonage suivant la destination du quartier a toute son importance dans le domaine d'appréciation de biens immobiliers. En effet, une usine en plein quartier commercial et résidentiel perd une grande partie de sa valeur et une villa de haut standing située dans un quartier industriel perd aussi une grande partie de sa valeur. Un immeuble imposant et bien construit qui serait situé dans un quartier non urbanisé et très éloigné des centres d'activités perdra une grande partie de sa valeur.

À ce sujet, on peut noter que l'expérience tentée par la Caisse d'Épargne et de Crédit Immobilier "CENCI" vers les années 1972 et 1973 a montré que les seules infrastructures des logements économiques revenaient à 70% du coût de ces logements⁶⁰.

⁶⁰BIANGALA, « *Esquisse d'une politique de financement d'habitats économiques*, Inédit », Conférence internationale sur l'habitat, Kinshasa, 1974.

1.2. La spécificité du marché foncier

Le marché des terrains à bâtir (concessions foncières) 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 et non amortissable sur le plan comptable, 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 du marché immobilier.

A. Les acteurs du marché foncier

a. L'offre : les concessionnaires

Ils détiennent l'offre de terrains 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.

b. La demande « consommateurs » : 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'acquisition⁶¹ : 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.

c. Le propriétaire : la puissance publique

L'intervention de l'État et des collectivités s'est affirmée sous l'effet de l'accélération de l'urbanisation et de la pénurie de logements.

Progressivement, ils se sont dotés, en France par exemple, 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.

⁶¹ TSHISANGA, *op.cit.*, pp.86-88.

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.

d. Les banquiers

Les banquiers financent les opérations d'acquisition des biens immeubles : concessions par les promoteurs immobiliers par exemple.

e. Les intermédiaires

Les courtiers immobiliers assurant l'intermédiation entre les concessionnaires, les propriétaires et les acquéreurs potentiels.

f. Les experts

Les experts définissent, en toute impartialité et avec précision, les valeurs recherchées devant servir, d'une part aux concessionnaires et propriétaires et d'autre part aux acquéreurs, base de négociation.

B. 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 D. 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 :

a. 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.

b. 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, 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).

c. 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.*

C. 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 fini immobilier.

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

- ☞ *la charge foncière⁶², 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.

⁶²TSHISANGA, *op.cit.*, pp.86 à 89.

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.

Section 2. La localisation infra-urbaine : 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.

2.1. Le quartier

Cette notion doit être prise dans son acception courante de partie d'une ville même si elle peut, 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 :

A. 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 ;*
- ☞ *les services : poste, banques ;*
- ☞ *les commerces : alimentaires, d'équipements, de loisirs, grandes surfaces ;*
- ☞ *l'équipement : écoles, collèges, lycées, universités, conservatoires, lieux culturels ;*
- ☞ *les terrains de sports ;*
- ☞ *lieux d'agrément : jardins, parcs, piscine ;*
- ☞ *les 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.

B. 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.*

2.2. L'emplacement (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.

A. 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 désaffectation 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.

B. 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.

2.3. L'influence de l'emplacement sur la valeur d'un terrain à bâtir

On peut admettre que l'emplacement ou situation géo-urbaine d'un terrain à bâtir est fonction fondamentale de son appréciation et ses avantages ou inconvénients peuvent être appréciés en se plaçant à deux points de vue.

A. L'emplacement par rapport au centre de l'agglomération :

☞ *par rapport aux principaux centres d'intérêt et d'activités de l'agglomération (gare, centre commercial, etc.) ;*

☞ *par rapport :*

- ❖ *aux moyens de transports en commun desservant le secteur considéré, ce qui est particulièrement important pour les terrains situés à la périphérie des villes ;*
- ❖ *aux établissements d'enseignement ;*
- ❖ *aux zones d'emplois ;*

☞ *par rapport au voisinage éventuel :*

- ❖ *lieux de promenade ou de loisirs ;*
- ❖ *secteurs industriels ;*
- ❖ *zones de bruit important (autoroute, aéroport).*

☞ *par rapport à la renommée et au caractère du quartier ou de la localité : quartiers résidentiels, « vieux quartiers classés ».*

B. L'emplacement par rapport à l'accès à la voie publique

On sait que pour être considéré comme terrain à bâtir, un terrain doit avoir accès à la voie publique. La situation particulière du terrain s'appréciera alors en tenant compte :

D'une part :

- ☞ *de la facilité de l'accès à cette voie ;*
- ☞ *de la largeur de façade du terrain sur la voie ;*
- ☞ *des vues dont pourront bénéficier les futures constructions ;*
- ☞ *des agréments ou inconvénients du voisinage immédiat : jardins, ateliers, cimetières.*

D'autre part :

- ☞ *des caractéristiques de cette voie (importance, dimension, revêtement) ont une incidence sur la valeur des terrains qui la bornent : sa largeur peut, par exemple, conditionner la hauteur possible de la construction en bordure de voie.*

Chapitre 16. LES FACTEURS PHYSIQUES

Ce chapitre est consacré à l'examen technique de deux composantes de l'immeuble : le terrain « concession » et la construction.

Elle correspond à une démarche naturelle que les premiers évaluateurs, architectes, ingénieurs, techniciens du bâtiment avaient suivie en établissant une étroite corrélation entre le coût de fabrication d'un immeuble : sommation de la valeur du terrain et celle des constructions afin de définir 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 (section 1), et les constructions, qui s'amortissent avec le temps (section 2).

Section 1. Le terrain

L'étude des terrains à bâtir comprend les chapitres suivants⁶³ : (i) les observations générales, définition, possibilités de construction et marché foncier, (ii) les facteurs d'appréciation des terrains à bâtir, et enfin, (iii) les méthodes d'évaluation des terrains à bâtir (cf. le syllabus de l'expertise évaluation foncière GT4).

Section 2. Les constructions

On peut citer successivement les principaux aspects concourant à définir la valeur vénale d'un bâtiment qui doivent faire l'objet d'un examen et d'une description succincte dans le cadre d'une expertise. Il s'agit notamment des matériaux mis en œuvre (2.1), la qualité de la mise en œuvre (2.2), les équipements (2.3), le diagnostic technique (2.4), l'appréciation du coût de construction (2.5), l'amortissement et la vétusté (2.6), et enfin, la dépréciation pour immobilisation, la dépréciation immédiate ou l'obsolescence : di (2.7).

2.1. Les matériaux mis en œuvre

Toutes les constructions n'ont une valeur qu'en fonction des matériaux mis en œuvre. Lorsque les matériaux mis en œuvre sont de très bonne qualité, la construction a une grande valeur et à contrario, si les matériaux sont de mauvaise qualité, la construction a une faible valeur. D'où dans un premier temps la valeur de l'immeuble est fonction de la qualité des matériaux mis en œuvre.

2.2. La qualité de la mise en œuvre (la construction réalisée par une entreprise de construction et la construction en auto construction)

La valeur de la construction dépend aussi de la qualité de la mise en œuvre de la construction. Ainsi, un immeuble réalisé par une société de construction a une valeur nettement supérieure à un autre similaire mais réalisé en auto-construction.

2.3. Les équipements

Les équipements apportent une valeur à un édifice. Les splits, le chauffe-eau, les extincteurs, etc. sont les immeubles par incorporation qui apportent de la valeur à un bien immobilier.

⁶³ TSHISANGA, *op.cit.*, pp. 89-100.

2.4. Le diagnostic technique (très bien entretenu, bien entretenu, mal entretenu et à l'état d'abandon)

L'expert est tenu de diagnostiquer l'immeuble à expertiser et arriver à la conclusion pouvant lui permettre d'apprécier l'état d'entretien de l'immeuble (très bien entretenu, bien entretenu, mal entretenu et à l'état d'abandon).

Parfois, le diagnostic peut préconiser les mesures à prendre afin d'améliorer la construction (travaux à effectuer).

2.5. L'appréciation du coût de construction

C'est en fonction des métrés et estimations élaborés soit par les sociétés de constructions, soit par les architectes, les ingénieurs de construction ou les experts que l'on peut, dans un premier temps, définir la similitude entre le bien à expertiser et le bien projeter dans le métré et estimation afin d'en déduire le cout de construction au mètre carre (m²) (cf. infra, l'approche par le coût : les méthodes par sol et construction et comparative par sol et construction).

2.6. L'amortissement et la vétusté

A. L'amortissement

L'amortissement d'un bien est une notion comptable et tout bien immobilier (excepté la concession) totalement amorti a pour valeur comptable zéro.

Exemple : supposons un immeuble commercial acquis à 100.000 \$ et enregistré au bilan sur base de cette valeur. Le taux d'amortissement étant de 4% par an, donc en 25 ans l'immeuble est totalement amorti et sa valeur au bilan est zéro.

B. La vétusté

a. La définition de la vétusté

À l'opposé de l'amortissement, notion comptable, se trouve la vétusté, notion technique.

« *La vétusté est la perte graduelle et annuelle de la valeur d'un immeuble due à son âge et à son état d'entretien constatés au moment de l'évaluation.* »

La vétusté c'est « *la mesure de perte de la valeur subie par une construction en raison de son âge et compte tenu de son état d'entretien et des réparations qui y ont été effectuées*⁶⁴. » La vétusté représente la moins-value réelle subie par un immeuble depuis la date de la construction en raison de son âge et de son état d'entretien au moment de l'estimation⁶⁵.

La vétusté c'est « *la perte de valeur qu'a subie, en fait, la construction, par suite de son âge et compte tenu de son état d'entretien et des réparations qui y ont été effectuées*⁶⁶. » On peut aussi définir la vétusté comme : « *la perte de valeur qu'a subie, en fait, la construction, par suite de son âge et compte tenu de son état d'entretien et des réparations qui ont été effectuées*⁶⁷. » La vétusté pourrait se représenter par la somme qu'il faudrait engager chaque année pour effectuer les réparations qui

⁶⁴ De POLIGNAC, MONCEAU et De CUSSAC, *op.cit.*, p.96.

⁶⁵ FERBOS et SALLES, *op.cit.*, p.535.

⁶⁶ F. PAULHAC, *L'expertise immobilière*, 6^{ème} édition, Eyrolles, Paris, 1977, p. 68.

⁶⁷ Ibid.

permettraient au bâtiment de se conserver à l'état neuf⁶⁸. Il faut noter que la valeur d'un immeuble totalement vétuste n'est pas égale à zéro⁶⁹.

b. Les facteurs de la vétusté

La vétusté a trois facteurs :

- ☞ *la durée présumée ou durée probable : ce situe entre la mise en service et la vétusté totale. F. PAULHAC préconise une durée de 100 ans pour tout immeuble, J. DUPUIS pense que l'expert peut déterminer la durée présumée entre 50 et 200 ans.*
- ☞ *l'âge : l'année de mise en service à l'année de l'expertise.*
- ☞ *l'état d'entretien : le résultat du diagnostic immobilier établi par l'expert qui peut se résumer en très bien entretenu, bien entretenu, mal entretenu et en l'état d'abandon.*

Tableau 16-1 :
Coefficients de pondération de l'état d'entretien⁷⁰.

État d'entretien	Coefficient
Immeuble très bien entretenu	0,1 à 0,5
Immeuble bien entretenu	0,6 à 0,9
Immeuble mal entretenu	1 à 1,4
Immeuble en état d'abandon	1,5 à 2

Source : J. FERBOS et G. SALLES, *Expropriation et évaluation des biens*, 4^{ème} édition, Moniteur, Paris, 1979, p.537.

c. Le calcul de vétusté

Une formule réductrice consiste à privilégier l'âge de la construction et sa durée de vie théorique, sa durée présumée «D».

1. Le taux de vétusté

Le taux est « calculé en fonction de la durée présumée⁷¹ ».

Tableau 16-2 :
Calcul du taux de vétusté

D (Années)	Taux de Vé applicable (%)	Vé maximale (100%)
50	2	100
80	1,25	100
100	1	100
150	0,67	100
200	0,5	100
250	0,4	100

2. La relation de G. LENOIR : $Vé = 0,90C (1 - \cos a)$

- ☞ *Vé* : vétusté
- ☞ *C* : Valeur à neuf (P ou Van)
- ☞ *a* : Périodes (degrés)

⁶⁸ DANGER et MORELLE, *Expertise d'évaluation immobilière*, Eyrolles, Paris, 1950, p.55.

⁶⁹ Infra, calcul de la vétusté.

⁷⁰ FERBOS et SALLES, *op.cit.*, p. 537.

⁷¹ TSHISANGA *op.cit.*, p.92.

La valeur intrinsèque : Vi

$$\text{☞ } Vi = P - V\acute{e}^{(1)} \text{ et } P = C = Van : \text{ valeur à neuf}$$

Posons aussi : $a = 0 \Rightarrow \cos a = 1$ ⁽²⁾

$$\text{☞ } V\acute{e} = 0,90.P(1 - 1) \text{ ☉ } V\acute{e} = 0 : \text{ c'est-à-dire que la vétusté est nulle.}$$

$$\text{☞ } Vi = P - 0 \text{ ☉ } Vi = P$$

Posons encore : $a = 90^0 \Rightarrow \cos a = 0$ ⁽³⁾

$$\text{☞ } V\acute{e} = 0,90.P(1 - 0) \text{ ☉ } V\acute{e} = 0,90P$$

$$\text{☞ } V\acute{e} = 90\% \text{ de } P \text{ ou } Van, \text{ d'où la } Vi = 10\% \text{ de } P \text{ ou } Van$$

La relation de G. LENOIR a intérêt de démontrer que la valeur d'un immeuble totalement vétuste n'est pas égale à zéro, elle est au moins égale à 10% de sa valeur à neuf.

3. La relation de F. PAULHAC : $V\acute{e} = P \frac{A}{D}$.

☞ *D* : La durée présumée de la construction (durée probable)

☞ *A* : L'âge de la construction

☞ *P* : La valeur de reconstruction à neuf (valeur à neuf)

La valeur intrinsèque : Vi

La valeur ainsi calculée est en termes d'assurance appelée valeur intrinsèque, soit :

$$\text{☞ } Vi = P - P \frac{A}{D} \text{ (1)}$$

$$\text{☞ } Vi = P \left(\frac{D-A}{D} \right) \text{ (2)}$$

4. Les coefficients de pondération dû à l'état d'entretien : cp.

La valeur intrinsèque est corrigée d'un coefficient de pondération de l'état d'entretien qui est destiné à moduler l'abattement théorique. Par conséquent, en tenant compte de l'état d'entretien, on peut apporter des correctifs dans la relation 2 de la manière suivante :

$$Vi = P \left(\frac{D - (A * cp)}{D} \right) \text{ (3)}$$

Partant de la notion d'assurance incendie, à la souscription il est exigé du souscripteur de faire des déclarations exactes, notamment déclarer exactement des capitaux assurés. L'expertise préalable définira la valeur intrinsèque, c'est-à-dire la valeur à neuf, vétusté déduite.

D'où la valeur intrinsèque d'un bâtiment ancien peut se définir comme étant « **le prix de revient de la reconstruction à neuf de ce bâtiment, diminué de sa vétusté**⁷². »

La notion de la valeur intrinsèque est aussi importante pour la détermination des indemnités d'assurance incendie. En effet, on admet, en cas de sinistre d'un bâtiment assuré, « *que le dommage causé au propriétaire-souscripteur est égal à la valeur intrinsèque du bâtiment détruit, à moins des clauses particulières prévoyant une indemnité en valeur à neuf*⁷³. »

⁷² PAULHAC, *op.cit.*, p.68.

⁷³ Ibid.

5. L'indemnité d'assurance

Dans le cas de sinistre, dans l'expertise après sinistre en incendie, l'expert définira la valeur intrinsèque (V_i) qui est la base de la fixation de l'indemnité d'assurance due au souscripteur sinistré.

$$I = \frac{VA}{D + VR}$$

- ☞ I = indemnité d'assurance
- ☞ D = dommage subi par l'immeuble du fait de sinistre
- ☞ VA = valeur assurée (capital assuré)
- ☞ VR = valeur réelle (valeur intrinsèque).

2.7. La dépréciation pour immobilisation, la dépréciation immédiate ou l'obsolescence : di

La valeur vénale d'un immeuble neuf n'est pas égale à son coût de reconstruction. Le plus souvent, elle est inférieure, la différence constituant la dépréciation immédiate.

A. La relation F. PAULHAC : $V_{vc} = V_i - di \Rightarrow di = V_i - V_{vc}$.

Pour les biens immobiliers urbains d'habitation (appartements et les pavillons à neuf) de conception classique et en situation normale, la dépréciation immédiate est assez faible et parfois nulle en cas de pénurie et ne dépasse rarement 10% de la valeur intrinsèque.

La dépréciation immédiate est déterminée en fonction de la valeur intrinsèque, et elle varie, à « dire d'expert », pour les immeubles de rapport courants, entre 10% à 20%, pour les immeubles de luxe présentant un caractère moins classique entre 20% à 40% et pour les biens immobiliers ruraux, entre 30 et 50% de la valeur intrinsèque.

B. Les facteurs de la dépréciation immédiate

Ces facteurs sont particulièrement nombreux et leur incidence sur la valeur intrinsèque ou (valeur à neuf) est très variable.

On mentionne ici les principaux d'entre eux :

- ☞ l'importance de l'immeuble ;
- ☞ les caractéristiques de l'immeuble ;
- ☞ l'étroitesse du marché immobilier ;
- ☞ les conditions économiques ;
- ☞ la singularité de la consistance de l'immeuble à évaluer ;
- ☞ l'inadéquation de la consistance de l'immeuble à évaluer à la situation ;
- ☞ la concurrence d'immeubles similaires ;
- ☞ la perte de régimes fiscaux ou financiers privilégiés.

Chapitre 17. LES FACTEURS ÉCONOMIQUES

Le bien immobilier possède 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.

Dans ce chapitre vont être évoqués le fondement économique de la valeur (section 1), la politique monétaire et la valeur (section 2), le fonctionnement du marché (section 3) et le contexte légal (section 4).

Section 1. Le fondement économique de la valeur

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.

A. Le caractère intransférable du bien immobilier

La première caractéristique qui sert à identifier l'immobilier 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 (construction et frais y afférents) et son étude relève de la théorie foncière.

B. Un actif réel et durable du patrimoine

La deuxième caractéristique est que l'immobilier constitue un actif réel et durable du patrimoine détenu par les particuliers et les organisations. 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 respectives 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.*

C. La non-fongibilité des immobiliers

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.

1.2. L'utilité et la 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 approches et méthodes d'évaluation :

- ☞ *approche par comparaison (par marché) et analyse des caractéristiques du bien (approche dite hédonique), qui privilégie la demande des utilisateurs ;*
- ☞ *approche par le revenu, qui à un moment donné reflète la demande des investisseurs ;*
- ☞ *approche par le coût, qui représente l'offre nouvelle permettant d'ajuster le marché sur le long terme.*

Section 2. La Loi de l'offre et de la demande et la rareté relative

2.1. La loi de l'offre et de la demande

Si le nombre de biens immobiliers offert dans le marché est très important, et le nombre d'acquéreurs potentiel très réduit, il y a répercussions sur la valeur, c'est-à-dire, la valeur des biens tend à diminuer.

L'expert immobilier doit suivre les biens immobiliers dans le marché et par segment. Par exemple : le marché des appartements afin de s'adapter à la réalité.

2.2. La rareté relative

Si au contraire le nombre de biens immobiliers est très restreint par rapport au nombre d'acquéreurs potentiel, la valeur tend à augmenter. Par exemple : 30 appartements sont mis en vente, il y a rareté d'appartement sur la ville et de l'autre côté, on 200 acquéreurs potentiel, la valeur des appartements va évidemment augmenter sensiblement.

Section 3. Le contexte local

3.1. Les facteurs locaux

L'évolution des marchés immobiliers est sous l'influence des divers facteurs locaux parmi lesquels prédominent les considérations socio-économiques et sociodémographiques qui ont pu être mises en évidence par des études économétriques. 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 mis en évidence :

- ☞ *le premier groupe concerne l'aspect sociodémographique :*
 - ❖ *taille de l'agglomération ;*
 - ❖ *structure et évolution de la population ;*
 - ❖ *taux d'activité de la population*
 - ❖ *répartition socioprofessionnelle (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 :*

❖ *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.

3.2. Exemple des marchés résidentiels de province

L'observateur immobilier a, à partir des informations recueillies par les experts du crédit foncier de France, 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 cadre/ouvriers : indicateur de la tertiarisation de la ville ;*
- ☞ *la qualité des moyens de communication.*

Trois facteurs essentiels permettent de caractériser un marché immobilier :

- ☞ *le prix moyen du neuf, récent ou ancien ;*
- ☞ *le taux de valorisation des biens sur une période déterminée, à compacter à l'inflation ;*
- ☞ *les facteurs de décote du récent et de l'ancien par rapport au neuf, et de l'habitat périphérique 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.

☞ ***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 tertiarisées.***

☞ ***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 plus faible, le reflet de l'absence de tension sur la zone centrale. Ces marchés se retrouvent sur des 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 l'est du pays, notamment Goma, dont le niveau de prix est proche de celui de Kinshasa.

Chapitre 18. LES FACTEURS JURIDIQUES

Ce chapitre est consacré à la réglementation de l'urbanisme (section 1), aux servitudes foncières (section 2) et les conditions s'occupation « la définition de la valeur d'un immeuble libre ou occupé » (section 3).

Section 1. La réglementation d'urbanisme

L'expert immobilier doit, comme nous allons le voir ci-après dans le déroulement d'une opération d'expertise, étudier le dossier afin de vérifier si le bien à expertiser avait été érigé conformément à la réglementation d'urbanisme.

C'est très capital car un bien immobilier érigé en violation de la réglementation d'urbanisme est susceptible d'être détruit par les pouvoirs publics. La responsabilité de l'expert immobilier peut être recherchée au cas où il aurait expertisé un bien sans vérification de l'observation de la réglementation d'urbanisme.

Section 2. Les servitudes foncières

Il en est de même en ce qui concerne les servitudes foncières, car un immeuble érigé dans une zone affectée par les servitudes foncières, par exemple la zone dans laquelle les constructions sont interdites, peut être détruit pour violation de la réglementation d'urbanisme, donc l'expert doit vérifier les documents relatifs à l'immobilier à expertiser.

Section 3. Les conditions s'occupation (la définition de la valeur d'un immeuble libre ou occupé)

3.1. Les appartements libres

En raison de la crise de logement qui sévit en permanence dans les grandes agglomérations et les secteurs en forte expansion démographique et économique, les appartements libres sont particulièrement recherchés et se vendent à des prix parfois fort élevés⁷⁴.

L'évaluation de ces appartements doit notamment tenir compte de la superficie, situation, confort et charges de copropriété dont ils disposent tout en se référant au marché immobilier local.

3.2. Les appartements occupés

A. Les appartements anciens

L'évaluation par le revenu paraît donc difficilement applicable à des tels biens. La raison est liée à des « *difficultés que soulève l'expulsion des occupants en vue d'une reprise, le prix des appartements occupés sont, en général, très inférieurs à la valeur « libre » de ces mêmes appartements*⁷⁵ ».

Dans les grandes agglomérations urbaines, on peut considérer que le rapport $\frac{\text{valeur libre}}{\text{valeur occupée}}$ était généralement de 3,5 à 4, ou la valeur d'un appartement occupé est de 50% de l'appartement libre.

B. Les appartements neufs

Ces appartements sont évalués « *libre d'occupation* », la présence d'un locataire peut entraîner une moins-value en fonction de la durée de bail.

⁷⁴ FERBOS et SALLES, *op.cit.*, p. 592.

⁷⁵ Ibid. p. 593.

Chapitre 19. LES FACTEURS FISCAUX

Section 1. Les droits de mutation

La taxe proportionnelle de publicité et les droits proportionnels d'enregistrement sont assis sur la valeur vénale de la propriété à muter.

Dans ce cadre les taux en vigueur sont de :

- ☞ 4% pour la taxe proportionnelle de publicité ;
- ☞ 3% pour les droits proportionnels d'enregistrement.

Il y a lieu de noter que la valeur vénale est définie par l'expert qualifié/évaluateur conformément à l'article 2 al. 3 du décret du 25 juin 2013⁷⁶, en exécution d'un contrat d'expertise passé entre ledit expert et son client (assujetti) qui définit les engagements souscrits dans le cadre d'une mission d'évaluation.

Section 2. Les impôts cédulaires sur les revenus locatifs

Ces impôts sont institués par des :

- ☞ *textes législatifs : Ordonnance-Loi n°69/009 du 10 février 1969 modifiée et complétée à ce jour par la Loi n°006/03 du 13 mars 2003.*
- ☞ *textes règlementaire relatifs aux mesures d'exécution des textes législatifs tels que : l'Ordonnance n°76/150 du 16 juillet 1976, l'Arrêté Ministériel n°054 du 29 mars 1969 tel que modifié et complété à ce jour par l'Arrêté Ministériel n°007 du 31 décembre 2002.*
- ☞ *l'article 1 de la Loi n°006/03 du 13 mars 2003 portant impôts sur revenus dispose que : « Il est établi :*
 - ❖ *un impôt sur les revenus provenant de la location des bâtiments et terrains sis en République Démocratique du Congo ou impôt sur les revenus locatifs ;*
 - ❖ *...*

L'article 4 stipule que : « Sont imposables, les revenus provenant de la location des bâtiments et des terrains situés en République Démocratique du Congo, quel que soit le pays du domicile ou de la résidence des bénéficiaires. Sont assimilées à des revenus de location, les indemnités de logement accordées à des rémunérés occupant leur propre habitation ou celle de leurs épouses.

Il faut donc identifier l'ensemble de la propriété bâtie privée mise en location en vertu de l'Acte de base portant le droit du commerce général, dans ses dispositions relatives au bail à usage professionnel et fonds de commerce, et en vertu de la loi n° 15/ 025 du 31 décembre 2015 relative aux baux à loyer non professionnels.

Ensuite il faut maîtriser le volume des loyers encaissés par les acteurs du marché concernés : propriétaires, bailleurs afin d'asseoir l'impôt cédulaire sur revenu locatif

Enfin, il faudra définir, en toute impartialité et avec précision, la valeur locative, base de négociation de loyer. Les droits, impôt, taxes et redevances dus à l'État seront assis sur ces loyers.

⁷⁶ Supra, chap. 10.

Titre 4 : L'ÉTUDE DU MARCHÉ IMMOBILIER

L'étude du marché immobilier dans lequel se situe l'actif expertale objet constitue une partie indispensable de l'évaluation et du rapport d'expertise.

Cette évaluation sera, suivant le type de rapport convenu, très détaillée ou plus synthétique. Le rapport détaillé doit comprendre des références de transactions dans le marché de la location et de la vente, assorties d'un commentaire sur la relation entre les transactions citées (termes de référence) et l'actif objet.

Plus généralement, est souhaitable toute information concernant l'offre ou la demande et leur évolution dans le marché concerné.

Ce quatrième titre est consacré aux aspects théoriques du marché immobilier (chap. 20), au marché foncier (chap. 21), au marché immobilier local (chap. 22), au marché locatif (chap. 23), et enfin, au marché de la construction (chap. 24).

Chapitre 20. LES ASPECTS THÉORIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER⁷⁷

Qu'est-ce qu'un marché ? *C'est la rencontre d'une offre et d'une demande solvable*. Cette définition simple souligne qu'un marché est le fruit d'une interaction qui implique plusieurs types d'acteurs : *des producteurs, et des distributeurs qui proposent des produits (biens ou services), et des clients (consommateurs) qui ont les moyens de les acquérir*⁷⁸.

Un marché ne se définit pas dans l'abstrait mais toujours par rapport à un produit ou à une classe de produits et dans un territoire géographique déterminé⁷⁹. C'est ainsi que l'on parlera de marché d'huile de palme dans la province de Kwilu ou de marché immobilier à Goma.

Ce chapitre est consacré aux forces macro-environnementales (section 1), aux acteurs de marché (section 2), à la stratégie du marché immobilier (section 3), au flux : volume ou nombre des transactions et le prix unitaire (section 4), et au chiffre d'affaires : produit de prix unitaire par le flux (section 5).

Section 1. Les forces macro-environnementales⁸⁰

- ☞ *Environnement politico-légal ou règlementaire ;*
- ☞ *Environnement technologique ;*
- ☞ *Environnement culturel ;*
- ☞ *Environnement démographique, social et économique.*

Section 2. Les acteurs du marché

- ☞ *L'offre : les propriétaires, les concessionnaires, les bailleurs et les promoteurs immobiliers ;*
- ☞ *La demande : les acquéreurs, les preneurs ;*
- ☞ *Les prescripteurs ;*
- ☞ *Les intermédiaires, les courtiers immobiliers ;*
- ☞ *Les banquiers ;*
- ☞ *Les experts.*

Section 3. La stratégie du marché immobilier

- ☞ *L'envergure (talle) ;*
- ☞ *Les objectifs ;*
- ☞ *Le positionnement ;*
- ☞ *La relation entre l'envergure, les objectifs et le positionnement.*

Section 4. Le flux (nombre des transactions et le prix unitaire)

L'étude de flux ou volume de consommation d'un produit ou d'un service soulève trois questions préalables : *celle de la définition du produit, celle du choix des unités de mesure et celle des ventilations principales à prévoir*⁸¹. Ainsi parler du marché immobilier à Goma ne suffit pas pour définir le bien visé par l'expertise et ayant fait l'objet de la transaction.

Il faut donc préciser si, par exemple, l'on se réfère à la classification élaborée par B. de Polignac, J-P. Monceau et X. de Cussac, on parlera des biens immobiliers urbains d'habitation, des biens

⁷⁷ Supra, chap. 3 : Concept du marché immobilier.

⁷⁸ J. LENDREVIE-LEVY ET D. LINDON, *Théorie et pratique de marketing : Mercator*, 8^e édition, Dunod, Paris, 2006, p. 35.

⁷⁹ J. LENDREVIE, D. LINDON et R. LAUFER, *Mercator : Théorie et pratique de marketing*, 3^e édition, Dalloz, Paris, 1983, p.16.

⁸⁰ Supra, chap. 3 : Le concept du marché immobilier.

⁸¹ Ibid. p.17.

immobiliers commerciaux et industriels ou des biens immobiliers ruraux. A ce niveau on peut d'abord choisir les unités de mesures (m² habitable, m² utile, superficie cadastrale. . .) et ventiler les biens : par exemple pour les biens immobiliers urbains d'habitation, on peut distinguer les appartements, les maisons individuelles, les terrains à bâtir et les immeubles mixtes.

Section 5. Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est le produit de prix unitaire par le flux. On peut prendre l'exemple de 10.000 appartements à deux pièces principales vendus au prix de 100.000 \$/appartement. Le chiffre d'affaires réalisé est de $10.000 * 100.000 = 1.000.000.000$ \$.

Sur ce chiffre d'affaires l'État perçoit par imposition 4% de la taxe proportionnelle de publicité payée à l'office notarial et 3% de droits proportionnels d'enregistrement payés à la DGRAD, au total l'État perçoit 70.000.000 \$.

Il faut noter que ce montant, certes fictif, ne concerne qu'un seul produit : appartement à deux pièces. Mais la taxe proportionnelle de publicité et les droits proportionnels d'enregistrement sont imposés sur toutes les transactions constituant le flux ou volume de ventes.

Section 6. L'étude des marchés immobiliers

Le marché est l'environnement dans lequel des biens et des services sont échangés entre des acheteurs et des vendeurs à travers un mécanisme de prix. La notion de marché implique que des biens ou des services peuvent être échangés entre des acheteurs et des vendeurs sans restriction indue. Chaque partie réagit tant à la relation entre l'offre et la demande et à d'autres facteurs de fixation de prix, qu'à sa propre compréhension de l'utilité relative que va lui procurer un bien ou un service et de ses besoins et de ses désirs individuels.

Pour évaluer le prix le plus probable qui pourrait être payé pour un actif, il est fondamental de comprendre l'envergure du marché dans lequel cet actif est échangé, car le prix qui pourra être obtenu dépendra du nombre d'acheteurs et de vendeurs sur ce marché à la date d'évaluation. Pour influencer le prix, les acheteurs et les vendeurs doivent avoir accès à ce marché. Un marché peut être défini selon différents critères, notamment :

- ☞ *les biens ou services qui sont échangés, par exemple, le marché des appartements est différent du marché de l'automobile ;*
- ☞ *les restrictions de taille ou de distribution, par exemple, un fabricant de biens peut ne pas avoir l'infrastructure de distribution ou de commercialisation pour vendre à l'utilisateur final, et ce dernier peut ne pas avoir besoin de biens dans les quantités produites par le fabricant ;*
- ☞ *la géographie, par exemple, le marché pour certains biens immobiliers, peut être local, régional, national ou international.*

L'immobilier est un terme qui recouvre une grande diversité de biens, et il n'y a pas « *un marché de l'immobilier* » mais « *une multitude de marchés* » en fonction des types de biens très différents et, pour les plus courants, par zone géographique ou par situation, voire encore par nature ou par activité :

Tableau 20-1 :
Classification des marchés immobiliers

N°	Type de marché	Classification
1	Le marché des bureaux généralement défini par zone géographique ou grandes villes, - le marché immobilier industriel (petites et moyennes unités), lui-même très divers et pouvant se subdiviser en grandes zones industrielles, immeubles en activité, immeubles vides ; etc.	Marché immobilier local et marché immobilier de la construction
2	Le marché des murs commerciaux : libres à l'unité ou occupés à l'unité ou en portefeuille	Marché immobilier local et marché locatif
3	Les logements : résidentiels, sociaux, à l'unité ou en bloc	Marché immobilier local et marché locatif
4	Les biens spécifiques : hôtels, cliniques, paramédical (repos, retraite, etc.)	Marché immobilier de la construction
5	Les biens agricoles : terres, vignes, forêts etc	Marché foncier
6	Les biens exceptionnels : châteaux, propriétés de luxe, etc.	Marché immobilier de la construction

Source : M. CHARVÉRIAT, *L'évaluation d'un actif immobilier*, Galtier Expertises immobilières Financières, Association des experts en évaluation d'entreprises (A3E Lyon), in Lettre trimestrielle n°3 – 3^{ème} trimestre 2009.

Il est important d'examiner en détail la nature du marché local - quels types de biens y sont représentés et si le marché de la propriété à valoriser est principalement un marché propriétaire-occupant ou un marché locatif. Ce dernier facteur peut être important pour décider de ce genre de preuve comparable à chercher et si la méthode par comparaison ou la méthode par revenu est susceptible d'être préférée.

Une partie standard du travail de l'évaluateur est d'identifier les endroits les plus précieux et les facteurs locaux qui peuvent affecter non seulement la valeur réelle, mais aussi les méthodes qui pourraient être utilisées pour arriver à la valeur. ***Proximité particulières affaires ou de transport hubs est un facteur typique à prendre en compte.***

Il se peut que la propriété soit située dans un sous-marché qui a ses propres pratiques de prix, ou des variations sur les standards. Dans ce cas, l'évaluateur voudra généralement veiller à ce que la méthodologie utilisée en tienne compte.

Chapitre 21. LE MARCHÉ FONCIER

Il existe des données pour le marché foncier par province (ville, district, commune, quartier...), ainsi la CEICO asbl, par le biais des OPEXIM, devrait constituer les bases des données du marché foncier qui doivent être mensuellement actualisées. Les données à recueillir relatives aux transactions récentes sont notamment : la description des configurations, les superficies, les reliefs, les charges foncières.

Section 1. Les acteurs du marché⁸²

1.1. L'offre (les producteurs) : le propriétaire (État), les concessionnaires perpétuels et ordinaires et les bailleurs.

A. L'État

Le sol est la propriété exclusive, inaliénable et imprescriptible de l'État⁸³.

B. Les concessionnaires perpétuels et ordinaires

a. Les concessionnaires perpétuels

La concession perpétuelle est le droit de jouissance que l'État reconnaît à une personne physique de nationalité congolaise, de jouir indéfiniment de son fonds aussi longtemps que sont remplies les conditions de fonds et de forme prévue par la présente loi⁸⁴.

b. Les concessions ordinaires

« Les concessions ordinaires sont :

- ☞ *l'emphytéose ;*
- ☞ *la superficie ;*
- ☞ *l'usufruit ;*
- ☞ *l'usage et ;*
- ☞ *la location⁸⁵ ».*

c. Les vendeurs

Les vendeurs sont ceux qui possèdent des biens immobiliers et les mettent en vente.

1.2. Les consommateurs

Les consommateurs du marché immobilier sont notamment :

- ☞ *les acquéreurs ; et*
- ☞ *les locataires (les preneurs).*

1.3. Les intermédiaires

Les personnes servant d'intermédiation dans le marché foncier sont notamment :

- ☞ *les courtiers immobiliers ; et*

⁸³ Loi n°73-021 du 21 juillet 1973, *op.cit.*, Art. 53, p. 24

⁸⁴ Ibid, Art. 80, p. 29.

⁸⁵ Ibid. Art. 109, p. 33.

☞ *les prescripteurs.*

1.4. Les autres acteurs indispensables du marché :

☞ *les banquiers ;*

☞ *les experts/évaluateurs.*

Section 2. La stratégie du marché

Envergure ou taille du marché : extrêmement importante, on peut déduire cette envergure de la superficie du territoire national.

Objectifs : maîtriser l'évolution démographique galopante et offrir aux congolais un habitat décent en tenant compte des conditions socio-économiques.

Identifier les concessions tant perpétuelles qu'ordinaires et évaluer leurs valeurs, maîtriser le volume des transactions ce qui permettra de connaître l'importance de la valeur de la masse monétaire circulant dans les circuits du marché immobilier afin d'asseoir les impôts, droits, taxes et redevances dus à l'État sur ces recettes fiscales.

Positionnement : définition en toute impartialité et avec précision des valeurs des concessions perpétuelles et ordinaires lors des transactions immobilières à la demande des assujettis à la taxe proportionnelle de publicité et aux droits proportionnels d'enregistrement.

Section 3. Le flux

Le nombre des unités vendues ou louées, le prix moyen et le prix moyen au mètre carré (côte d'expertise).

Section 4. Le chiffre d'affaires

C'est le produit du flux par le prix moyen : le total de la masse monétaire circulant dans le marché immobilier. Les droits, impôts, les taxes et les redevances dus à l'État sont assis sur ce chiffre d'affaires.

Chapitre 22. Le marché immobilier local

Il est important d'examiner en détail la nature du marché local - quels types de biens y sont représentés et si le marché de la propriété à valoriser est principalement un marché propriétaire-occupant ou un marché locatif. Ce dernier facteur peut être important pour décider de ce genre de preuve comparable à chercher et si la méthode par comparaison ou la méthode par revenu est susceptible d'être préférée.

Une partie standard du travail de l'évaluateur est d'identifier les endroits les plus précieux et les facteurs locaux qui peuvent affecter non seulement la valeur réelle, mais aussi les méthodes qui pourraient être utilisées pour arriver à la valeur. *Proximité particulières affaires ou de transport hubs est un facteur typique à prendre en compte.*

Il se peut que la propriété soit située dans un sous-marché qui a ses propres pratiques de prix, ou des variations sur les standards. Dans ce cas, l'évaluateur voudra généralement veiller à ce que la méthodologie utilisée en tienne compte.

Ce marché comprend deux composantes : les acteurs du marché et le flux.

Section 1. Les acteurs du marché

1.1. Les producteurs : les propriétaires

- ☞ *les propriétaires ;*
- ☞ *les mandataires.*

1.2. Les consommateurs

- ☞ *les acquéreurs.*

1.3. Les intermédiaires

- ☞ *Les prescripteurs ;*
- ☞ *les courtiers immobiliers.*

1.4. Les autres acteurs du marché :

- ☞ *les banquiers ;*
- ☞ *les experts.*

Section 2. La stratégie

Envergure ou taille du marché : extrêmement importante, on peut déduire cette envergure de l'ensemble de la propriété bâtie privée excepté le domaine public de l'État.

Objectifs. Identifier et maîtriser le volume des transactions immobilières ce qui permettra de connaître l'importance de la valeur de la masse monétaire circulant dans les circuits du marché immobilier afin d'asseoir la taxe proportionnelle de publicité et les droits proportionnels d'enregistrement.

Positionnement : définition en toute impartialité et avec précision de valeur vénale, base d'imposition de la taxe proportionnelle de publicité et des droits proportionnels d'enregistrement.

Section 3. Le flux

Les nombre des unités vendues, le prix moyen et la côte d'expertise.

Section 4. Le chiffre d'affaires

C'est le produit du flux par le prix moyen : le total de la masse monétaire circulant dans le marché immobilier. Les droits, impôts, les taxes et les redevances dus à l'État sont assis sur ce chiffre d'affaires.

Chapitre 23. LE MARCHÉ LOCATIF

Ce marché comprend deux composantes : les acteurs du marché et le flux.

Section 1. Les acteurs du marché

1.1. Les producteurs : les propriétaires, les bailleurs

- ☞ *les propriétaires ;*
- ☞ *les bailleurs ;*
- ☞ *les mandataires.*

1.2. Les consommateurs

- ☞ *les locataires : les preneurs*

1.3. Les intermédiaires

- ☞ *Les courtiers immobiliers ;*
- ☞ *les prescripteurs.*

1.4. Les autres acteurs du marché

- ☞ *Les banquiers ;*
- ☞ *les experts.*

Section 2. La stratégie

Envergure ou taille du marché : très importante, on peut déduire cette envergure de l'ensemble de la propriété bâtie privée mise en location en vertu de l'Acte de base portant le droit du commerce général, dans ses dispositions relatives au bail à usage professionnel et fonds de commerce, et en vertu de la loi n° 15/ 025 du 31 décembre 2015 relative aux baux à loyer non professionnels.

Objectifs. Identifier et maîtriser le volume des loyers encaissés par les acteurs du marché concernés : propriétaires, bailleurs afin d'asseoir l'impôt cédulaire sur revenu locatif

Positionnement : définition en toute impartialité et avec précision de la valeur locative, base de négociation de loyers.

Section 3. Le flux

Identifier l'ensemble des loyers encaissés par catégorie des immeubles mis en location et déterminer les taux de loyer y afférent.

Section 4. Le chiffre d'affaires

L'ensemble des loyers encaissés devant servir de base d'imposition de l'impôt cédulaire sur le revenu locatif. L'ensemble de loyers payés par les locataires sur lesquels l'impôt cédulaire sur revenu locatif sera assis

Chapitre 24. LE MARCHÉ DE LA CONSTRUCTION

Ce marché comprend deux composantes : les acteurs du marché et le flux.

Section 1. Les acteurs du marché

1.1. Les producteurs

- ☞ *les promoteurs immobiliers ;*
- ☞ *les sociétés de construction ;*
- ☞ *les architectes ;*
- ☞ *les ingénieurs BTP ;*
- ☞ *les experts.*

1.2. Les consommateurs

- ☞ *les entreprises commerciales et industrielles ;*
- ☞ *les banquiers ;*
- ☞ *les assureurs ;*
- ☞ *les acquéreurs.*

1.3. Les intermédiaires

- ☞ *les courtiers immobiliers ;*
- ☞ *les prescripteurs.*

1.4. Les autres acteurs du marché

- ☞ *les banquiers.*

Section 2. La stratégie

Envergure ou taille du marché : très importante, elle peut être estimée en fonction des besoins en constructions par province et par ville.

Objectifs. Identifier et maîtriser le nombre des constructions réalisées pendant une période donnée et déterminer le coût de construction au m², devant servir dans l'évaluation des biens immobiliers.

Positionnement : définition en toute impartialité et avec précision de la valeur recherchée par l'emploi de l'approche par le coût.

Section 3. Le flux

Les valeurs des biens immeubles déterminées sur base de métré et estimation en tenant compte de la qualité de matériaux, la qualité de mise en œuvre et des équipements. On apprécie le coût au mètre carré de la construction.

Section 4. Le chiffre d'affaires

L'ensemble des valeurs des constructions réalisées par les acteurs du marché de construction pendant une période donnée qui serviront au paiement des droits, impôts, redevances et taxes dus à l'État. Ces valeurs, converties en coût au m², serviront aussi d'éléments spécifiques pour l'évaluation des biens immobiliers.

Titre 5. LES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION

Ce cinquième titre traite des approches les plus courantes d'évaluation immobilière sur lesquelles sont greffées les méthodes d'évaluation. Le titre est d'abord consacré à une section liminaire relative aux approches d'évaluation, ensuite, à l'adoption des approches et méthodes d'évaluation (chap. 25), à l'approche fondée sur le marché (chap. 26), à l'approche fondée sur le revenu (chap. 27), à l'approche fondée sur le coût (chap. 28), au recoupement (chap. 29), et enfin, aux considérations générales sur les approches et méthodes d'évaluation (chap. 30).

Section liminaire : Les approches d'évaluation

A. L'utilisation des approches et méthodes d'évaluation

Au cours de ce titre, il est fait référence à certaines techniques analytiques spécifiques à des méthodes d'évaluation. À moins que la législation ou la loi applicable en décide autrement, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, adoptera l'approche et la méthode ou les méthodes qui, à son avis (*à dire d'expert*), sont les plus appropriées et adaptées à l'évaluation des « *actifs expertales objets ainsi qu'à l'objectif d'évaluation* », de sorte qu'il produira *la valeur la plus fiable*.

B. La définition de l'approche d'évaluation

*L'approche d'évaluation est une procédure particulière, basée sur une ou plusieurs méthodes d'évaluation, utilisée par l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, pour arriver à l'évaluation de la valeur recherchée*⁸⁶. Il est possible d'utiliser une ou plusieurs approches d'évaluation pour réaliser une évaluation telle que définie dans la base de valeur adéquate (base d'évaluation adéquate).

Les trois approches définies et décrites dans l'IVSC 2013, IVS Référentiel et IVSC 2017, IVS 105, sont les principales approches utilisées dans le domaine de l'évaluation. Elles sont toutes établies à partir du principe économique d'équilibre des prix, de l'anticipation des bénéfices ou leur substitution. *Il est particulièrement recommandé d'utiliser plusieurs méthodes d'évaluation lorsqu'une unique méthode d'évaluation ne permet pas d'apporter de conclusions fiables en raison d'un manque de données factuelles ou observables*⁸⁷.

C. La méthodologie d'évaluation⁸⁸

Afin d'effectuer une évaluation fondée sur la base pertinente de la valeur, une ou plusieurs méthodes d'évaluation seront utilisées. La méthodologie d'évaluation repose fondamentalement sur le fonctionnement d'une économie de marché libre. Ainsi, la compréhension et la modélisation subséquente de la dynamique du mécanisme de l'offre et de la demande de prix qui influent sur les prix du marché sont-elles essentielles. Tous les modèles normatifs doivent toujours être testés contre les fondamentaux économiques du monde réel.

Bien qu'il y ait certaines différences dans l'application et de plus grandes différences de nomenclature, il y a, en fait, seulement trois approches de base pour l'évaluation des actifs expertales objets⁸⁹ :

- ☞ *l'approche fondée sur le marché* : permet d'obtenir une indication de la valeur en comparant l'actif à évaluer avec d'autres actifs identiques ou semblables pour lesquels des informations sur les prix sont disponibles ;
- ☞ *l'approche fondée sur le revenu* : permet d'obtenir une indication de la valeur en convertissant les flux de trésorerie futurs en une valeur de capital actuelle ; **et**
- ☞ *l'approche fondée sur le coût* : permet d'obtenir une indication de la valeur en utilisant le principe économique selon lequel un acheteur ne paiera pas plus cher pour obtenir un actif que cela lui coûterait pour obtenir un actif de même utilité, que ce soit en l'achetant ou en le construisant.

Dans ces trois approches de base de l'évaluation, il y a un certain nombre des méthodes d'évaluation qui sont utilisées en fonction de la pratique de prix immobiliers développée dans le marché pertinent. Ce sont néanmoins en général seulement des méthodes basées sur une ou plusieurs des trois approches

⁸⁶ IVSC 2013, IVS Référentiel n°55.

⁸⁷ Ibid. n°54.

⁸⁸ TEGoVA 2016, EVIP 5.

⁸⁹ IVSC 2013, IVS Référentiel n°56 à 63. Aussi, cf. IVSC 2017, IVS 105.

de base, souvent adaptées pour ajuster la procédure d'évaluation de la situation d'évaluation, le type de propriété, les données disponibles et le but de l'évaluation (objectif d'évaluation).

Chapitre 25. LES HYPOTHÈSES D'ÉVALUATION ET L'ADOPTION DES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION⁹⁰

Ce chapitre traite les hypothèses d'évaluation (section 1) et l'adoption des approches et méthodes d'évaluation (section 2).

Section 1. Les hypothèses d'évaluation

1.1. Les hypothèses fondamentales

L'hypothèse fondamentale c'est la base de valeur ou base d'évaluation qui désigne la déclaration sur la mesure d'une évaluation : une déclaration des hypothèses fondamentales pour l'évaluation d'un actif dans un but défini : valeur vénale ; valeur d'utilité, valeur de la garantie hypothécaire, (...).

1.2. Les hypothèses d'évaluation

Une *hypothèse* est une supposition tenue pour vraie. Il peut s'agir de faits, conditions ou situations pouvant avoir un effet sur l'objet (actif expertale objet) ou l'approche d'une *évaluation* qui, par convention, n'ont pas à être vérifiés par l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, dans le cadre du processus d'évaluation. Des *hypothèses* peuvent être émises lorsqu'il semble raisonnable pour l'évaluateur d'admettre qu'une chose est vraie sans devoir procéder à une *investigation* spécifique⁹¹.

Une hypothèse (telle que définie dans les IVS de l'IVSC⁹²) est émise lorsqu'il semble raisonnable pour l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, d'admettre qu'une chose est vraie sans devoir procéder à une investigation ou une vérification spécifique. Il faudra presque toujours assortir les bases de valeurs d'hypothèses appropriées ou d'hypothèses particulières sur le statut ou la situation présumés du bien ou de l'actif à la date d'évaluation. Parmi les hypothèses les plus courantes figure le mode d'occupation : par exemple, « *la valeur vénale d'un actif occupé* », ou le statut de l'actif ; par exemple l'actif ou le bien faisant l'objet « *d'un titre de propriété valide* ». Entre autres hypothèses particulières, la modification d'un bien ou actif ; par exemple, « *la valeur vénale dans l'hypothèse particulière de travaux considérés comme achevés* ».

« L'émission d'une hypothèse est souvent liée à une limitation du champ des investigations ou enquêtes devant être menées par l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ. Par conséquent, les hypothèses susceptibles d'être intégrées dans le rapport doivent être convenues avec le client et figurer dans les termes du contrat. S'il s'avère impossible de faire figurer les hypothèses dans les termes du contrat, celles-ci devront être convenues par écrit avec le client avant la publication du rapport⁹³ ».

Si, suite à une visite ou une investigation, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, estime qu'une hypothèse convenue préalablement avec le client se révèle inappropriée ou doit être considérée comme une hypothèse particulière, la révision desdites hypothèses et approches doit être discutée avec le client avant la conclusion de l'évaluation et la publication du rapport.

Pour adopter les approches et méthodes d'évaluation on doit, par référence à la problématique du client et à l'objectif d'évaluation, d'abord, **déduire la base d'évaluation, et ensuite, formuler une ou plusieurs hypothèses d'évaluation.**

Les hypothèses sont formulées pour préciser, soit l'état d'un actif dans le cadre d'un éventuel échange, soit les conditions dans lesquelles cet actif est supposé être échangé. Ces hypothèses peuvent avoir un impact significatif sur la valeur⁹⁴.

⁹⁰ IVSC 2013, IVS Réf. et IVSC 2017, IVS 105, TEGoVA 2016 et RICS 2014.

⁹¹ RICS, Red Book 2010, Annexe 2.2 : Hypothèses.

⁹² IVSC 2013, IVS Référentiel n° 48.

⁹³ RICS, Red Book 2014, VPS 4 : Bases de valeurs, hypothèses et hypothèses particulières.

⁹⁴ IVSC 2013, IVS Réf., TEGoVA 2016 et RICS 2014.

Les hypothèses suivantes sont couramment formulées, sans caractère limitatif :

- ☞ *l'hypothèse qu'une entreprise est cédée comme une entité opérationnelle complète ;*
- ☞ *l'hypothèse que les actifs utilisés dans une entreprise sont cédés sans l'entreprise, soit individuellement, soit en groupe ;*
- ☞ *l'hypothèse qu'un actif évalué individuellement est cédé avec des actifs complémentaires⁹⁵ ;*
- ☞ *l'hypothèse qu'une participation est cédée en bloc ou individuellement ;*
- ☞ *l'hypothèse qu'un bien immobilier occupé par son propriétaire est libre au moment de son éventuel transfert.*

1.3. Les hypothèses particulières

Une hypothèse particulière (telle que définie dans les IVS) est émise lorsqu'elle présume des faits qui diffèrent des faits réels existant à la date d'évaluation. Les hypothèses concernant un état ou une situation future relèvent de cette catégorie.

Lorsque des hypothèses particulières sont nécessaires pour remettre au client une évaluation conforme à sa demande, elles doivent être approuvées et confirmées par écrit au client avant la publication du rapport.

Des hypothèses particulières ne seront retenues que si elles peuvent être considérées comme réalistes, pertinentes et valides compte tenu des circonstances propres à l'évaluation.

L'évaluateur peut inclure dans le rapport certains commentaires ou jugements sur la probabilité de réalisation d'une hypothèse particulière. Par exemple, une hypothèse particulière qui stipulerait qu'un permis de construire a été accordé, doit préciser l'impact sur la valeur du bien.

Si un client demande une évaluation basée sur une hypothèse particulière jugée irréaliste par l'évaluateur, la demande devra être déclinée.

Voici quelques exemples de situations dans lesquelles il peut être approprié d'émettre des hypothèses particulières :

- ☞ *une situation dans le cadre de laquelle une offre est émise par un acquéreur de convenance, ou pourrait être raisonnablement envisagée ;*
- ☞ *une situation dans laquelle les droits immobiliers évalués ne peuvent être proposés librement et ouvertement sur le marché ;*
- ☞ *une modification antérieure de l'aspect physique du bien immobilier ou de l'actif dont l'évaluateur doit faire abstraction ;*
- ☞ *une modification imminente de l'aspect physique du bien immobilier (ex : construction d'un nouveau bâtiment, remise à neuf ou démolition d'un bâtiment existant) ;*
- ☞ *une modification anticipée du mode d'occupation ou d'exploitation commerciale du bien immobilier ; ou*
- ☞ *le traitement des modifications et améliorations apportées aux termes d'un bail.*

Exemples d'hypothèses particulières :

- ☞ *octroi d'un permis de construire (changement d'usage inclus) du bien immobilier ;*
- ☞ *réalisation d'un bâtiment ou de tout autre projet d'aménagement conformément à un plan et à un cahier des charges définis ;*
- ☞ *modification particulière du bien immobilier (ex : suppression de l'équipement d'exploitation) ;*
- ☞ *vacance du bien immobilier, alors qu'il est en réalité occupé à la date d'évaluation ;*
- ☞ *bien loué pour une période définie alors que le bien est vacant à la date d'évaluation ;*

⁹⁵ IVSC 2013, IVS Réf. 23 et 24.

- ☞ *transaction entre des parties alors qu'une ou plusieurs de ces parties ont un intérêt particulier dans le bien évalué et que l'association desdits intérêts crée une valeur ajoutée ou une valeur additionnelle de synergie.*

Lorsqu'un bien immobilier se trouve endommagé, les hypothèses particulières émises peuvent être les suivantes :

- ☞ *considérer le bien immobilier comme réhabilité (compte tenu des déclarations de sinistre) ;*
- ☞ *évaluer le terrain après déblaiement avec obtention supposée du permis de construire pour l'usage existant ; ou*
- ☞ *remise à neuf ou rénovation pour un usage différent dans la perspective d'obtenir les permis de construire nécessaires.*

L'adoption de certaines de ces hypothèses particulières peut nuancer l'application de la définition de valeur vénale. Elles sont le plus souvent appropriées lorsque le client est un établissement de prêt, les hypothèses particulières permettant alors d'illustrer l'impact potentiel qu'un changement de situation pourrait avoir sur la valeur d'un bien immobilier donné en garantie.

En cas d'évaluations réalisées en vue de la préparation d'états financiers, la base normale de valeur exclura toute valeur additionnelle imputable aux hypothèses particulières. Toutefois, en cas d'adoption exceptionnelle d'une telle hypothèse particulière, il devra en être fait mention dans toute référence publiée⁹⁶.

1.4. L'importance de l'étude du marché⁹⁷

Avant de passer à analyser les approches, méthodes et les techniques les plus pertinentes dans le détail, il est nécessaire de souligner l'importance de l'étude du marché et de la preuve dans le marché en détail avant de décider quelle approche et méthode ou les méthodes à utiliser pour mener à bien l'évaluation. ***L'examen, l'enquête et l'analyse des données disponibles du marché sont l'une des parties les plus importantes du processus d'évaluation.***

Section 2. De l'adoption des approches et méthodes d'évaluation

L'objectif du choix des approches et méthodes d'évaluation d'un actif est de trouver la méthode la plus appropriée dans les circonstances particulières. Aucune méthode ne convient à toutes les situations possibles.

Le processus de sélection des approches et méthodes d'évaluation devrait envisager, au minimum :

- ☞ *les bases de valeur appropriées, déterminées par les termes et l'objectif d'évaluation ;*
- ☞ *les forces et les faiblesses respectives des approches et méthodes d'évaluation possibles ;*
- ☞ *l'opportunité de chaque méthode compte tenu de la nature de l'actif, et approches ou méthodes utilisées par les participants dans le marché pertinent ; et*
- ☞ *la disponibilité d'informations fiables nécessaires pour appliquer la (les) méthode (s).*

L'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, n'est pas tenu d'utiliser plus d'une méthode pour l'évaluation d'un actif, en particulier lorsqu'il a un haut degré de confiance dans la précision et la fiabilité d'une seule méthode⁹⁸. Plus d'une approche ou méthode d'évaluation peut être utilisé pour arriver à une indication de la valeur, en particulier lorsqu'il n'y a pas suffisamment des données observables

⁹⁶RICS 2014, VPS 3 : Restrictions concernant l'utilisation, la distribution et la publication).

⁹⁷ Supra, section 3 : Des facteurs de la valeur et du marché immobilier

⁹⁸ IVSC 2017, IVS 105 : Approches et méthodes d'évaluation. Supra, section liminaire, B. La définition de l'approche d'évaluation.

pour une méthode unique pour produire une conclusion fiable. Où plus qu'une approche et une méthode est utilisée, ou même plusieurs méthodes au sein d'une seule approche, la conclusion de valeur basée sur ces multiples approches et / ou méthodes devrait être raisonnable et « **le processus d'analyse et de conciliation des différentes indications des valeurs (recoupement) en une seule conclusion devrait être décrite par l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, dans le rapport d'expertise⁹⁹** ».

Alors que ce chapitre inclut une discussion de certaines méthodes au sein des approches fondées sur le marché, sur le revenu et sur le coût, il ne fournit pas une liste complète de toutes les méthodes possibles. **Il est de la seule responsabilité de l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, de choisir les méthodes pour chaque mission d'évaluation.** La conformité avec IVS peut nécessiter le choix d'une méthode non définie ou mentionnée dans l'IVS.

Lorsque les différentes approches et / ou méthodes aboutissent à des indications des valeurs, très divergentes, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ doit effectuer des procédures pour comprendre pourquoi les indications de valeur sont différentes, car il peut ne pas être approprié de pondérer simplement deux indications de valeurs divergentes ou plus. Dans de tels cas, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, devrait réexaminer les indications du paragraphe relatif au processus de sélection des approches et méthodes d'évaluation pour déterminer si l'une des approches / méthodes fournit une indication meilleure ou plus fiable valeur.

L'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, devrait maximiser l'utilisation d'informations de marché observables dans les trois approches. Indépendamment de la source des intrants et des hypothèses utilisés dans une évaluation, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, doit effectuer une analyse pour évaluer ces données et hypothèses et leur pertinence aux fins de l'évaluation.

Bien qu'aucune approche ou méthode ne soit applicable dans toutes les circonstances, le prix de l'information provenant d'un marché actif est généralement considéré comme la preuve la plus solide de valeur. Certaines bases de valeur peuvent interdire à un expert/évaluateur qualifié, EÉQ, de rendre subjective les ajustements à l'information sur les prix d'un marché actif. Informations sur les prix d'un marché inactif peut encore être une bonne preuve de valeur, mais des ajustements subjectifs peuvent être nécessaire.

⁹⁹ IVSC 2017, IVS 105 : Approches et méthodes d'évaluation.

Tableau 25-1 :
L'adoption des approches et méthodes d'évaluation pour l'expertise immobilière (terrains et constructions)

Actifs experts objets		Le système allemand d'évaluation			
Existe-il suffisamment de biens comparables ? (données propres et des comités d'experts) : OPEXIM.	Non	L'acquéreur potentiel a-t-il des attentes en termes de rendement (bien de placement) : IAS 40.	Non	L'acquéreur normal envisage-t-il d'occuper lui-même le bien (propriétaire occupant) : IAS 16.	
Oui		Oui		Oui	
Approche fondée sur le marché Par le biais comparables, de données propres et des données des comités d'experts (Opexim) Terrains à bâtir, copropriétés et maisons individuelles, par ex. maisons en bande		Approche fondée sur le revenu (dans certains cas, actualisation des flux de trésorerie) Données propres et des comités d'experts (Opexim) Biens générateurs de revenu (immeubles d'appartements et biens immobiliers commerciaux)		Approche fondée sur le coût. Données propres et des comités d'experts (OPEXIM) Maisons individuelles et à deux logements	
Sélection des prix comparables dans la base de données	Index temporel	Indices (facteurs de construction)	Taux d'intérêt immobilier	Carte de valeurs de références	Facteurs de construction, par ex. facteur de correction du coût de remplacement direct à la valeur vénale
Comités d'experts (locaux)					
Tous les contrats de vente sont remis par les notaires aux comités d'experts (obligation légale)					

Source : TEGoVA, *Les normes d'expertise immobilière en Europe*, Edition 2005, p.233.

Tableau 25-2 :

L'adoption des approches et méthodes d'évaluation¹⁰⁰ pour l'expertise des immobilisations corporelles (matériels, installations, équipements et outillages)

Actifs expertales objets /Approches et méthodes d'évaluation	Approche fondée sur le marché/Méthode par comparaison	Approche fondée sur le revenu/Méthode par revenu	Approche fondée sur le coût/Méthode du coût de remplacement déprécié
Terrains	Pour des terrains nobles sur des secteurs recherchés = rare	Terrains loués ou réserves minières	Coût historique d'acquisition
Constructions	Premier choix de valorisation pour des immeubles de bureaux ou d'entrepôts	Capitalisation du revenu locatif	Solution pertinente pour des actifs industriels ou des constructions spécifiques
Installations générales	Pas de comparables hors transactions pour des constructions	Pas de flux Identifiables	Souvent seule méthode de valorisation possible
Machines et Équipements	Comparables rares ou fortement décotés	Parfois possible dans le cas d'une usine complète ... après moult	Souvent seule méthode de valorisation possible
Installations Spécifiques	Comparables très rares et difficiles a manier		Souvent seule méthode de valorisation possible

Source : D. BOTTAZZI et J-Fr. ROUX, *Évaluation des actifs corporels*, Cabinet ROUX, 2012, p.10.

¹⁰⁰D. BOTTAZZI et J-Fr. ROUX, *Évaluation des actifs corporels*, Cabinet ROUX, 2012, p.10.

Chapitre 26. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE MARCHÉ

L'approche d'évaluation fondée sur le marché 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 d'entretien et de situation* », dits « *références* » ou « *points de comparaison* ».

L'approche fondée sur le marché fournit une indication de la valeur en comparant l'actif avec les actifs identiques ou comparables (similaires) pour lesquels des informations sur les prix sont disponibles. Lorsque des informations de marché sont fiables, vérifiables, pertinentes et disponibles, l'approche fondée sur le marché est l'approche d'évaluation préférée.

L'approche fondée sur le marché a les faveurs de l'administration et de l'expertise traditionnelle. « L'administration des impôts préconise généralement l'utilisation de la méthode d'évaluation par comparaison et considère qu'en aucun cas, la moyenne arithmétique des résultats obtenus en appliquant différentes méthodes, aussi nombreuses soient-elles, ne saurait traduire la valeur vénale réelle d'un immeuble.

Pour l'administration, seule une analyse rigoureuse des prix constatés sur le marché permet d'éliminer les valeurs extrêmes et de dégager des tendances dominantes d'un marché apparemment discordant. L'approche fondée sur le marché ou par comparaison procède directement de l'application de ces principes. Par ailleurs, c'est la principale approche utilisée non seulement par l'administration, mais aussi par les experts privés et les juridictions qui ont à connaître des litiges portant sur les valeurs immobilières. Les autres approches ne sont utilisées que lorsque les résultats obtenus par l'approche fondée sur le marché ont besoin d'être confortés en raison notamment de la faiblesse de l'activité du marché immobilier local¹⁰¹. C'est donc, par exemple en France, une méthode fondamentale d'application générale.

L'approche fondée sur le marché devrait être utilisée comme base principale pour une évaluation en vertu des circonstances suivantes :

- ☞ *l'actif a été récemment vendu dans le cadre d'une transaction appropriée sous la base de la valeur ;*
- ☞ *l'actif ou des actifs essentiellement similaires sont activement négociés sur le marché ;*
- ☞ *il existe des transactions observables fréquentes ou récentes sur des actifs essentiellement similaires.*

Bien que les circonstances ci-dessus indiqueraient que l'approche fondée sur le marché devrait être la base principale d'une évaluation, lorsque les critères ci-dessus ne sont pas respectés, les circonstances supplémentaires où l'approche fondée sur le marché peut être appropriée. En utilisant l'approche fondée sur le marché dans les circonstances suivantes, un évaluateur devrait considérer si d'autres approches peuvent être utilisées pour corroborer l'indication de valeur issue de l'approche fondée sur le marché :

- ☞ *les transactions impliquant l'actif concerné ou des actifs similaires ne sont pas assez récentes compte tenu du niveau de volatilité dans le marché ;*
- ☞ *l'actif ou des actifs essentiellement similaires sont cotés en bourse, mais pas activement ;*
- ☞ *des informations sur les transactions de marché sont disponibles, mais les actifs comparables accusent des différences significatives par rapport à l'actif en question, ce qui implique les ajustements ;*
- ☞ *les informations sur les transactions récentes ne sont pas fiables (par exemple, oui-dire, informations manquantes, acheteur synergique, vente non liée, en détresse, etc.) ;*

¹⁰¹ Rép. Peyrou, Sén. 25 mars 1982, p. 835.

☞ *l'élément critique affectant la valeur de l'actif est le prix qu'il atteindrait marché plutôt que le coût de la reproduction ou sa capacité de produire des revenus (pour exemple, centre commercial, œuvres d'art, biens patrimoniaux).*

La nature hétérogène de nombreux actifs signifie qu'il est souvent impossible de trouver la preuve dans le marché de transactions impliquant des actifs identiques. Même dans des circonstances où l'approche fondée sur le marché n'est pas utilisée, l'utilisation d'intrants basés sur le marché maximisée dans l'application d'autres approches (p. ex. taux / taux d'actualisation).

Lorsque les informations comparables dans le marché ne se rapportent pas exactement ou substantiellement le même atout, il doit y avoir une base raisonnable de comparaison et de confiance sur des actifs comparables dans l'approche fondée sur le marché. Une analyse comparative de la qualité et les similitudes et différences quantitatives entre les actifs comparables et l'actif sujet doit être exécuté. Il sera souvent nécessaire de faire des ajustements sur la base de cette analyse comparative. Ces ajustements doivent être raisonnables et Les évaluateurs doivent documenter les raisons des ajustements et comment ils ont été quantifiés.

L'approche fondée sur le marché utilise souvent des multiples de marché dérivés d'un ensemble de comparables. Les multiples peuvent être dans des plages avec un multiple différent pour chaque comparable. La sélection du multiple approprié dans la gamme nécessite un certain nombre des facteurs qualitatifs et quantitatifs spécifiques à la mesure.

Outre les aspects généraux de l'approche fondée sur le marché (section 1), ce chapitre traite de la méthode d'évaluation par comparaison directe (section 2), de la méthode d'évaluation par comparaison (section 3), de la méthode d'évaluation dite des « ratios professionnels » (section 4), et enfin, de la méthode d'évaluation à la pièce principale (section 5).

Section 1. Les aspects généraux de l'approche fondée sur le marché

Cette approche est appropriée ou acceptable pour les évaluations immobilières. En effet, elle fournit le lien le plus direct pour les opérations réelles de marché qui ont été analysées pour produire une évaluation.

1.1. Les notions générales

L'approche consiste en l'évaluation de la valeur du marché, ou valeur marchande, ou encore valeur vénale en analysant les prix obtenus à partir des ventes ou locations de propriétés similaires à la propriété en question et en ajustant les valeurs unitaires pour tenir compte des différences entre les éléments de comparaison et la propriété en question.

L'approche fondée sur le marché est d'application dans le monde entier pour la plupart des types de biens immobiliers. La situation idéale serait d'avoir des preuves de transactions récentes portant sur des propriétés identiques (méthode par comparaison), mais cela est rarement le cas. Chaque propriété est unique en termes de localisation, la forme physique, l'intérêt légal, l'utilisation autorisée, etc. Cela signifie que l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, peut avoir à faire plusieurs réglages différents aux valeurs unitaires obtenues à partir des comparables.

Les prix des transactions comparables sont généralement liés à une ou plusieurs unités de comparaison, tels que la taille de la propriété ou le revenu prévu net d'exploitation annuel. Selon le type de propriété et les données disponibles, les différentes unités de comparaison sont utilisées. Il est important que les unités de comparaison soient définies et mesurées de la même manière pour tous les biens d'une catégorie particulière.

Les jugements doivent être faits sur les caractéristiques relatives de la propriété en question et les termes de comparaison afin que les ajustements pour les différences soient apportés au prix de chaque propriété comparable à obtenir un prix estimé qui soit approprié pour la propriété à évaluer. De toute évidence, les plus dissemblables des comparables sont à exclure sinon la valeur résultant de l'approche par comparaison sera la moins fiable.

Il y a un certain nombre de facteurs qui doivent être pris en considération lors de l'examen de la fiabilité des éléments de comparaison (éléments spécifiques, éléments probants, unités de comparaison ou réductions) :

1.2. Les facteurs qui influencent la comparaison

L'unité de lieu : pour l'évaluation d'immeuble de rapport, la comparaison doit s'effectuer dans des secteurs du marché où sont offerts des services comparables à des loyers comparables. Il est d'usage de considérer une aire géographique plus vaste que pour les unités résidentielles, ou l'unité de lieu est le quartier. S'il est impossible de trouver des ventes dans le même quartier, on devra étendre la prospection à des quartiers qui ont les mêmes caractéristiques (accessibilité, type de construction, taxe, type de ménage)

L'unité de temps : son amplitude est fonction du dynamisme du marché sous-jacent au bien expertisé. Les éléments de référence présentent par définition une antériorité à la date d'expertise. Si le marché étudié présente une forte volatilité, les éléments de référence seront très vite en décalage avec le marché. Il est dans ce cas nécessaire de réduire l'unité de temps.

L'unité du bien : dans l'absolu l'unicité de chaque bien oblige l'expert à faire des ajustements. L'analyse du marché exige ainsi une observation par caractéristique à ajuster. De ce fait, le nombre de propriétés comparables à retenir est directement déterminé par le nombre de caractéristiques différentes de l'objet expertisé. L'expert devrait définir la contribution marginale de chaque caractéristique pour homogénéiser les comparables à l'objet expertisé, soit par une régression linéaire simple, de façon séquentielle pour des biens présentant plusieurs caractéristiques distinctes, soit par une régression linéaire multiple, c'est le principe de la méthode hédoniste.

1.3. Les transactions acceptables

L'expert/évaluateur doit décider comment les transactions comparables devraient être acceptées par rapport à la relativité temporelle de la valeur et quels ajustements doivent être apportés. Les conditions du marché changent clairement avec le temps et dans certaines circonstances, même les transactions assez récentes ne peuvent plus être de bons indicateurs des conditions du marché à la date d'évaluation. Généralement parlant, les transactions les plus récentes sont considérées comme offrant la meilleure preuve comparable :

- ☞ *le degré d'obsolescence des bâtiments et de leurs accessoires physiques, techniques et économiques ;*
- ☞ *la force de l'alliance du locataire, le pourcentage de la propriété occupé ou vacant et le brut ratio de surface nette immeubles de placement) importante et l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, devra décider ce qu'il estime être un nombre acceptable d'éléments de comparaison. Ceci est une question de jugement et peut varier, par exemple, en fonction du but de l'évaluation ;*
- ☞ *il est important de prendre en considération qu'il peut y avoir des différences considérables entre les propriétés qui ont déjà été vendues ou laisser et la propriété qui doit être évaluée.*

L'approche par comparaison ne devrait être considérée utilisable que lorsqu'il y a des propriétés avec des caractéristiques qui sont raisonnablement comparables à la propriété à évaluer, même s'il peut parfois être nécessaire d'accepter comme comparables les propriétés qui ne sont pas vraiment idéales à cet égard. En effet, certains éléments de preuve ne sont pas à prendre comme preuve. Cependant, dans

une telle situation, il peut être judicieux d'envisager une autre approche d'évaluation afin de vérifier le résultat produit par l'utilisation de l'approche par comparaison.

Comme mentionné précédemment, il est important que l'unité de comparaison soit la même pour toutes les propriétés comparables et la propriété en question, le développement d'outils informatiques plus sophistiqués a permis d'utiliser des techniques raffinées pour analyser des données du marché. Les techniques utilisées dans le cadre de l'approche par comparaison peuvent inclure :

- ☞ *une analyse de régression, à la fois linéaire et non-linéaire ;*
- ☞ *une analyse des séries temporelles ;*
- ☞ *des modèles géographiquement pondérés ;*
- ☞ *des modèles de simulation, par exemple, la simulation de Monte Carlo ;*
- ☞ *les modèles de réseau neuronal ;*
- ☞ *les modèles d'évaluation des options ;*
- ☞ *les modèles à base de logique floue.*

Dans la création de modèles, l'expert/évaluateur doit être particulièrement prudent que les hypothèses sous-jacentes ne soient pas invalidées par la technique utilisée et, pour éviter cela, l'expert doit être pleinement conscient de l'interaction entre la méthode adoptée et la technique d'analyse utilisée. En outre, en règle générale, l'évaluateur doit être conscient que tout outil d'analyse est seulement aussi fiable que les données qui sont alimentées en elle. Enfin, il convient également de garder à l'esprit que la valeur d'une propriété ne peut être calculée en utilisant simplement des techniques mathématiques ou statistiques. Ces techniques ne peuvent servir de lignes directrices pour l'expert/évaluateur. L'évaluation par l'expert/évaluateur de la valeur de la propriété en question doit être basée sur son meilleur jugement.

Section 2. La méthode d'évaluation par comparaison directe

La méthode par comparaison directe consiste à déterminer la valeur vénale d'un bien à partir du prix de vente d'autres biens aussi similaires que possible.

Cette méthode consiste à rechercher à l'époque et dans le secteur considéré *une mutation concernant un immeuble en tous points semblable* (terrain et construction) à l'immeuble à évaluer.

C'est la méthode la plus simple et la plus fiable mais il est bien évident qu'elle ne peut être utilisée que dans des situations exceptionnelles : pavillons d'un lotissement ou d'une copropriété horizontale construits sur le même modèle.

Elle consiste à déterminer la valeur vénale d'un bien à partir du prix de vente d'autres biens identiques.

Par exemple :

Dans un immeuble résidentiel R + 3, tous les appartements de deux pièces principales, d'une superficie de 120 m² ont été vendus au prix de 60.000,00 \$. Il est raisonnable de dire qu'un appartement ayant les mêmes points de comparaison a une valeur vénale de 60.000,00 \$.

Section 3. La méthode d'évaluation par comparaison

La conclusion tirée au sujet de la méthode par comparaison directe ne serait pas raisonnable pour deux appartements qui ont en commun plusieurs points (superficie, nombre de pièces, standing, etc.), mais qui ne font pas partie du même complexe résidentiel.

Par conséquent, l'expert/évaluateur doit recourir à la méthode générale par comparaison ou par le marché.

Cette section traite donc de la présentation de la méthode (3.1), du principe de la méthode (3.2), de la formulation mathématique (3.3), des unités de mesure (3.4), de la détermination de la côte d'expertise (valeur unitaire) (3.5) et des avantages et inconvénients de la méthode générale d'évaluation par comparaison (3.6).

3.1. La présentation de la méthode

Le principe de la méthode comparative est simple. Ayant à estimer un bien quelconque, l'évaluateur recherchera des exemples de ventes récentes de biens comparables. Pour mener à bien la comparaison, on réduira l'ensemble des biens à une dénomination commune, appelée réduction. Les biens immobiliers se caractérisant essentiellement par leurs dimensions, les réductions les plus courantes sont des unités de surface (mètre carré pour les terrains à bâtir, hectare pour les terrains d'agrément ou de culture, mètre carré utile pour les appartements, etc.). Il existe toutefois d'autres types de réductions comme la chambre pour les hôtels, les lits pour les cliniques, la place spectateur pour les établissements de spectacle.

La valeur unitaire ainsi définie sera multipliée par le nombre de m^2 du bien expertisé pour en obtenir sa valeur. Cette méthode se résume à une règle de trois. Elle repose sur le critère de substitution : un acheteur informé n'accepte pas de payer un bien à un prix supérieur au prix du bien qui pourrait lui procurer les mêmes avantages.

Si cette méthode est simple dans son principe, elle est plus difficile à mettre en œuvre. Elle nécessite la recherche de transaction d'unité comparable par une étude exhaustive, objective et critique du marché. Cette lecture du marché conditionne le résultat et la fiabilité de cette méthode.

Les principales sources de données sur les ventes sont les suivantes : les notaires et agents immobiliers, les conservations des hypothèques (toute personne qui a connaissance, soit des noms, prénoms et date de naissance du vendeur ou de l'acquéreur, soit des références cadastrales du bien cédé, peut obtenir la copie d'un acte de vente auprès de la conservation des hypothèques). On doit, par contre, ne pas retenir les informations recueillies dans les journaux et les répertoires des maisons à vendre. En effet, l'écart entre les prix annoncés et les prix obtenus entraîneraient un biais statistique.

De façon générale, l'expert doit, à partir de ces sources d'information, sélectionner toutes les ventes qui ont eu lieu dans le sous-marché immédiat de l'objet d'évaluation.

L'objectif de cette sélection est d'obtenir un échantillon homogène, la méthode par comparaison consistant à transposer au bien à évaluer une valeur que l'on souhaite représentative. La comparabilité étant une notion relative il s'agit de retenir des mutations récentes (unité de temps), présentant des similitudes de localisation (unité de lieux), et des caractéristiques physiques comparables.

3.2. Le principe de la méthode par comparaison

Par exemple :

☞ *dans un lotissement, tous les lots ont entre 500 et 600 m^2 et plusieurs d'entre eux se sont vendus à 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 de 500 à 600 m^2 est de 40.000 \$.*

Ou encore,

☞ *dans une résidence d'immeubles R + 4, tous les appartements de 3 pièces principales, d'une superficie de 100 m^2 ont été vendus au prix de 100.000,00 \$. Il est raisonnable de dire qu'un appartement ayant les mêmes points de comparaison a une valeur vénale de 100.000,00 \$.*

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'évaluation d'un appartement ayant quatre pièces principales, situé dans un immeuble R+7, 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/évaluateur.

Par conséquent, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, doit :

- ☞ *recueillir des références ou points de comparaison, ce qui est un préalable à l'application de la méthode ;*
- ☞ *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 et trouver une unité de mesure ;*
- ☞ *comparer les deux biens moyennant les points de comparaison et l'unité de mesure trouvée.*

Ainsi, l'utilisation de prix au m² habitable constaté lors de la vente de studios et deux pièces pour l'évaluation d'un grand appartement familial conduira-t-elle, selon toutes probabilités, à des erreurs.

3.3. La formulation mathématique de la méthode

En pratique, l'évaluation par comparaison se réduit à résoudre l'équation suivante :

$$\text{☞ } VP = Es \times CE$$

Avec :

- ☞ *VP = valeur vénale recherchée (base d'évaluation) ;*
- ☞ *Es = élément spécifique, élément probant, unité de comparaison ;*
- ☞ *CE = valeur de l'unité de mesure telle qu'elle résulte de l'analyse du marché, la côte d'expertise (CE).*

3.4. Les unités de mesure

A. Les unités de mesure à retenir pour l'évaluation d'un appartement

On utilise classiquement pour l'évaluation des appartements leur surface dite habitable ou utile. La surface habitable d'un logement est définie comme étant : « 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 vitrés, locaux communs et autres dépendances des logements, ni des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre¹⁰². »

¹⁰² POLIGNAC de, MONCEAU et CUSSAC de, *op.cit.* p.140.

Il y a lieu de noter que sont éliminées 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.

B. La pondération en valeur vénale

a. Le 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 au prix de 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 évaluer 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 : $(0,5 \times 16) = 108 \text{ m}^2$

Par référence au marché, on retiendra une valeur unitaire de 2 000 €/m² conduisant à l'estimation suivante : $V = 108 \times 2 000 \$ = 216 000 \$$.

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.

b. 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 panoramique, 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 supplémentaire

C. Les annexes séparées : pondération ou évaluation 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.

D. La pondération en valeur vénale et 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).

E. Les unités de mesure couramment utilisées en expertise immobilière

L'application de la formule $VP = Es \times CE$ 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.

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 évaluation 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.

a. Les unités de surface brute

Tableau 26-1 :
Les unités de surface

Unité	Type de bien immobilier pour lequel l'unité est utilisée
Mètre carré habitable	Appartements, maisons et tous les 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
Mètre carré de surface hors œuvre nette constructible (SHON)	Terrain
Hectare	Propriétés rurales (terres agricoles, bois et forêts, étangs . . .)

Source : B. de POLIGNAC, J-P. MONCEAU et X. de CUSSAC, Expertise *Immobilière : Guide pratique*, Eyrolles, Paris, 2013, p.143.

Tableau 26-2 :
Les différentes catégories de surfaces utilisées

Différentes catégories de surfaces	Bien à évaluer
La surface de plancher (SHOB, SHON)	Application des règles d'urbanisme
L'emprise au sol	Projection verticale du volume de la construction, tous débords et surplombs inclus
La surface développée pondérée hors œuvre (SDPHO)	Immeubles de rapport et immeubles industriels
La surface utile ou surface habitable	Les villas, les maisons d'habitation, les appartements
La surface utile légale	Les villas, les maisons d'habitation
La surface brute (surface utile globale)	Les locaux commerciaux
La surface utile pondérée	Les locaux commerciaux
La surface utile « bureau », ou surface libre utilisable, surface utile nette)	Les bureaux, surface réservée au travail
La surface Gross Leasing Area	Les centres commerciaux

Source : F. LEFEBVRE, *L'évaluation*, Francis LEFEBVRE, Paris, 2012, pp. 139-140.

1. La surface développée pondérée hors œuvre (SDPHO)

Les principaux coefficients de pondération utilisés :

☞ Les immeubles de rapport

Tableau 26-3 :
Les différentes composantes de l'immeuble

Composantes de l'immeuble	Coefficients de pondération
Rez-de-chaussée, étages carré (non mansardés)	1
Fondation sur vide sanitaire	0
Cave ordinaire non aménagée (sol enterre battue	0,20 à 0,30
Caves aménagées	0,30 à 0,40
Sous-sol aménagés	0,50 à 0,80
Étages mansardés	0,70 à 0,90
Greniers utilisables pour débarras	0,25 à 0,35
Greniers aménageables	0,40 à 0,60
Comble perdu	0
Terrasse	0,10 à 0,30

Source : F. LEFEBVRE, *L'évaluation*, Francis LEFEBVRE, Paris, 2012, pp. 140-141.

Un niveau habitable peut toutefois être affecté d'un coefficient de pondération inférieur à 1, s'il offre des conditions d'habitabilité inférieures à la normale (faible hauteur sous plafond, mauvais éclairage, bruit, distribution défectueuse, absence d'ascenseur en étage élevé...) ; supérieur à 1, s'il présente des avantages notables sur les autres niveaux.

☞ Les immeubles industriels et commerciaux

Tableau 26-4 :
Les différentes composantes de l'immeuble

Sous-sol utilisable (selon aménagement)	0,30 à 0,70
Rez-de-chaussée	1
Étages à usage de bureaux	1
Étages à usage d'ateliers ou de magasins	0,50 à 0,75
Entresol	0,50 à 0,75
Galerias d'atelier	0,50 à 0,75

Source : F. LEFEBVRE, *l'évaluation*, Éditions Francis LEFEBVRE, Paris, 2012, p. 141.

2. L'unité (élément probant ou élément spécifique)

☞ Type de bien immobilier pour lequel l'unité est utilisable :

- ❖ *mètre carré habitable : appartements, maisons et tous logements ;*
- ❖ *mètre carré utile (correspondant au m² balayable).*

b. Les unités de surface pondérée

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...)*

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.

c. Les 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.

Tableau 26-5 :
Les autres unités de surface

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

Source : B. de POLIGNAC, J-P. MONCEAU et X. de CUSSAC, *Expertise Immobilière : Guide pratique*, Eyrolles, Paris, 2013, p.143.

d. L'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 :

- ☞ *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.

L'évaluation 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.

3.5. La détermination de la côte d'expertise (valeur unitaire)

A. 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.

B. 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.

Fig. 26-1 :
Étude comparative

Le bien à expertiser	Les points de comparaison
X	A : 1 780,00 \$
	B : 1 695,00 \$
	C : 1 580,00 \$
	D : 1 210,00 \$
	E : 1 185,00 \$

Source : B. de POLIGNAC, J-P. MONCEAU et X. de CUSSAC, *Expertise Immobilière : Guide pratique*, Eyrolles, Paris, 2013, p.145.

On peut schématiser ainsi le processus :

Bien à expertiser : X

Points de comparaison :

- ☞ A : 1 780,00 \$
- ☞ B : 1 695,00 \$
- ☞ C : 1 580,00 \$
- ☞ D : 1 210,00 \$
- ☞ E : 1 185,00 \$

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 : consistance/état/situation...*
- ☞ *qu'il doit valoir plus cher ou au moins aussi cher que D et E.*

On conclura à une base d'évaluation comprise entre 1 200,00 \$/m² et 1 400,00 \$/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...

C. De l'analyse multicritère à la méthode 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 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, 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 ?

3.6. Les avantages et inconvénients de la méthode d'évaluation par comparaison

A. 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.

B. Les inconvénients et limites : la méthode nécessite des références exactes sur lesquels l'expert doit se baser

La fiabilité de cette méthode est liée aux possibilités de lecture du marché. Ainsi, dans le cadre de marché étroit, caractérisé par une pénurie relative d'objets comparables en raison de la forte identité du bien à expertiser, l'expert aura des difficultés à la mettre en œuvre.

Dans les cas extrêmes, l'importance des ajustements pénalisera cette méthode. Un second reproche concerne l'intégration du facteur temps : la méthode par comparaison est focalisée sur le passé. Ainsi, elle ne fait que reproduire la tendance passée à la hausse comme à la baisse. Ce qui peut aboutir à une amplification des mouvements du marché. Par exemple, si des hausses de 10% ont été observées deux années de suite, les prix seront augmentés d'un pourcentage équivalent l'année suivante, même si entre-temps le marché s'est stabilisé ou retourné. En fait, cette méthode fait trop souvent référence au prix du dernier objet vendu qui constitue alors abusivement le marché. La valeur dite vénale, fondée sur des transactions passées est naturellement en contradiction avec une logique acheteuse qui doit essayer d'anticiper les événements futurs. Il en résulte nécessairement des blocages et parfois une multiplication des panneaux « à vendre » dans nos cités.

L'utilisation de la méthode générale 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 :*

- ❖ *certaines professions ou investisseurs voudraient qualifier la méthode de passiste, 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 ;*

Section 4. La méthode d'évaluation dite des « ratios professionnels »

Ces méthodes s'appliquent à des catégories de biens immobiliers spécifiques ou de type monovalent (cliniques, hôpitaux, hôtels, cinémas, théâtres...) lorsque leur affectation est maintenue. Ces méthodes sont en fait des dérivés des méthodes par comparaison.

4.1. L'évaluation par la règle du millième

La règle du millième est une méthode d'appréciation approximative de la valeur globale de l'établissement hôtelier 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 1000 fois le tarif journalier*, ratio qui peut être majoré de 20 % pour des établissements de grande notoriété.

4.2. Exemple :

☞ *Hôtel 4*:*

☞ *La chambre est commercialisée à 800 \$/nuitée*

D'où le prix de revient (concession + construction + aménagements + équipement + décoration) ne devrait pas dépasser : $1.000 \times 800 \$ = 800.000 \$$

☞ *Pour un hôtel de 120 chambres, le montant d'investissement est de : $120 \times 800.000 = 960.000.000 \$$*

En vue de déterminer la charge foncière (15% de l'investissement), nous pouvons conclure à une concession de 14.400.000 \$

Section 5. La méthode d'évaluation à la pièce principale

Cette méthode d'évaluation se réfère, non plus à la notion de superficie, mais à celle de l'utilité, appréciée en fonction de la composition du local.

En général, l'évaluation s'entend terrain intégré.

5.1. La notion de pièce principale

On considère comme pièce principale, toute pièce remplissant les conditions indispensables à une utilisation normale, compte tenu de la fonction remplie par le local (habitation essentiellement).

Il convient de prendre en considération :

- ☞ *la superficie de la pièce (en principe au moins neuf mètres carrés) ;*
- ☞ *ses possibilités d'éclairage, ensoleillement, chauffage, etc. ;*
- ☞ *son utilité pour une habitation normale.*

En principe, on élimine les pièces ou espèces suivants : cuisine entré, salle de bains, cabinet de toilette, W.C, débarras, lingerie, office, etc.

On observera que pour l'application de la loi modifiée du 1^{er} septembre 1948, est considérée comme pièce « habitable », par opposition aux pièces secondaires ou annexes, toute pièce ayant :

- ☞ *une d'au moins neuf mètres carrés ;*
- ☞ *une hauteur sous plafond d'au moins deux mètres cinquante ;*
- ☞ *une ou plusieurs ouvertures sur l'extérieur présentant une section ouvrante au moins égale au dixième de leur superficie ;*
- ☞ *un conduit de fumée ou une installation permettant le chauffage de la pièce.*

5.2. Les conditions d'application de la méthode

Cette méthode est très utilisée pour l'expertise des locaux d'habitation en général.

Le nombre de pièces dont dispose l'immeuble est, en effet, un élément déterminant pour l'acquéreur. Il est toutefois indispensable, pour ne pas commettre des erreurs trop importantes, de tenir compte des observations suivantes :

- ☞ *les dimensions des pièces doivent également être prises en considération car ces dimension sont excessivement variables (logement de cinq pièces peut correspondre à une surface utile de quatre-vingts mètres carrés, tout aussi bien qu'à une surface de cent vingt mètres carrés ou d'avantage, selon le standing de la construction) ;*
- ☞ *certain immeubles de construction ancienne, comportent de nombreuses pièces principales secondaires ou annexes non comptées comme pièces principales mais qui ont cependant une influence sur la valeur vénale.*

On peut, évidemment, pallier cette difficulté en comptant une ou plusieurs pièces principales en plus, compte tenu de l'importance de ces annexes.

Louis ARNAUD¹⁰³ propose de pondérer le nombre de pièces principales du local en adoptant les coefficients de majoration suivants :

Tableau 26-1 :
Les coefficients de majoration

Les annexes à pondérer	Les coefficients de majoration
Entrée ou vestibule	0,15 à 0,25
Cave	0,25
W.-C. particulier dans le logement	0,25
Cuisine, ou : cuisine et tout petit office	0,50
Salle de bais entièrement installée	0,75
Cabinet de toilette à simple lavabo (selon dimensions et possibilités d'installer douche ou baignoire)	0,25 à 0,50
Lingerie, utilisable à la rigueur comme chambre	0,75
Lingerie difficilement utilisable comme chambre	0,50

Source : J. FERBOS et G. SALLES, *Expropriation et Évaluation des biens*, Moniteur, Paris, 1979, p.586.

Exemple : immeuble comprenant entrée, cuisine, salle de bains installée, lingerie non utilisable comme chambre et cinq pièces principales.

Le nombre de pièces principales à retenir s'établir à :

$$0,25 + 0,50 + 0,75 + 0,50 + 5 = 7$$

¹⁰³ L. ARNAUD, *Valeur et expertises des immeubles urbains*, p. 25, cité par J. FERBOS et G. SALLES, *Expropriation et évaluation des biens*, Moniteur, Paris, 1979, pp. 585 à 587.

Si la base retenue est de 30.000 F, la pièce principale, l'immeuble peut être estimé :

$$30.000 \times 7 = 210.000 \$$$

Et non :

$$30.000 \times 5 = 150.000 \$$$

Cette solution, qui présente un intérêt pratique certain, appelle toutefois les réserves suivantes :

- ☞ *compte tenu des conceptions actuelles du mode de vie et d'habitation, tout logement doit comporter, en plus des pièces principales, au moins une cuisine et une pièce d'eau (cabinet de toilette, salle de bains ou salle d'eau) ;*
- ☞ *en reprenant l'exemple ci-dessus, il n'est pas prouvé qu'un acquéreur accepterait de payer 60.000 \$ de plus (210.000 \$– 150.000 \$) pour disposer d'une entrée et d'une lingerie.*

A. Les prix unitaires adoptés doivent être dégressifs, dès que l'on se trouve en présence d'immeubles d'une certaine importance.

Si l'on a par exemple, à évaluer un pavillon de cinq pièces principales et une maison de maître comportant douze pièces, offrant les mêmes caractéristiques (autres que l'importance du nombre de pièces), il ne sera pas possible de retenir une même valeur unitaire, sauf circonstances particulières tenant aux conditions du marché local.

On pourra, par exemple, proposer les évaluations suivantes :

- ☞ *pavillon de cinq pièces* : $5 \times 40.000 = 200.000 F$
- ☞ *maison de douze pièces* : $12 \times 30.000 = 360.000 F$

Il existe, en effet, un nombre de pièces « optimal » permettant d'obtenir le meilleur prix unitaire possible (en général logements de trois à cinq pièces principales).

Au-delà d'une certaine importance du local, le supplément de valeur n'est plus proportionnel au nombre de pièces (il est vraisemblable que la valeur vénale de la maison, bien qu'elle comporte treize pièces, ne serait pas supérieure à celle d'un immeuble semblable comportant seulement neuf ou dix pièces).

B. Bien entendu, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, il est indispensable :

- ☞ *de déterminer des bases « à la pièce principale libre » ou « à la pièce principale occupée » par référence à des mutations de locaux libres ou occupés ;*
- ☞ *de répartir les immeubles en quelques catégories, à l'intérieur desquelles un échantillon de valeurs sera proposé, compte tenu de l'âge, du confort et de l'état d'entretien de l'immeuble.*

C. Plus-value pour terrain. Ainsi que nous l'avons vu plus haut, l'évaluation à la pièce principale s'étend généralement « terrain intégré ».

Aucune évaluation distincte n'est proposée pour le terrain.

Il est bien évident, toutefois, qu'il pourra être tenu compte dans les valeurs unitaires adoptées à la pièce principale de la plus-value particulière pouvant être procurée par le terrain dépendant de l'immeuble, compte tenu notamment de son importance, de sa situation et de sa configuration.

Inversement, si le terrain est très réduit ou présente certains inconvénients (configuration défavorable, la situation en contrebas de la rue, etc.), les valeurs unitaires adoptées pourront être sensiblement réduites.

Autrement dit, on pourra effectuer, sur les valeurs unitaires dégagées des termes de comparaison, une « pondération » en fonction des caractéristiques du terrain dépendant de l'immeuble à évaluer.

Chapitre 27. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE REVENU

En termes généraux, l'approche fondée sur le revenu est une forme d'analyse des investissements. Elle est basée sur la capacité d'une propriété de générer des bénéfices nets avantages en valeur actuelle. Les avantages peuvent être simplement considérés comme le revenu net d'exploitation. Dans l'évaluation des propriétés fondée sur les bénéfices d'exploitation.

Pour évaluer une valeur de marché, la procédure commence par les conditions sur le marché actuel. Cela signifie que toutes les données et les hypothèses doivent être dérivées du marché, si le but est d'évaluer une valeur d'investissement. Lorsqu'il est appliqué aux immeubles de placement, toutes les méthodes basées sur l'approche fondée sur le revenu seront constituées sur l'interaction entre les éléments suivants :

- ☞ *revenus nets actuels et revenus nets futurs ;*
- ☞ *le calendrier des événements futurs qui peuvent avoir un effet sur le revenu net ;*
- ☞ *la façon dont les acheteurs potentiels représenteraient cette interaction des flux d'argent au fil du temps - cela est pris en compte par le choix de rendement ou le taux d'actualisation.*

D'une manière générale, les méthodes utilisées dans l'approche fondée sur le revenu peuvent être divisées en deux familles :

- ☞ *les méthodes d'inflation implicite, généralement connues sous le nom de méthodes par «capitalisation» ; et*
- ☞ *les méthodes d'inflation explicite, dont la plus connue est la méthode par l'actualisation des cash-flows (Discounted Cash-Flows). La principale caractéristique des méthodes d'inflation explicite est que la croissance des revenus et des coûts est explicitement incorporée dans le modèle par l'expert/évaluateur.*

Outre les aspects généraux de l'approche fondée sur le revenu (section 1), ce chapitre traite de la méthode d'évaluation par capitalisation du revenu (section 2), et de la méthode d'évaluation par la valeur de rendement (section 3).

Section 1. Les aspects généraux de l'approche fondée sur le revenu

Il est important, lors de la réalisation d'une évaluation, de s'assurer qu'il n'y a pas de double comptage de l'inflation des loyers, les valeurs locatives et postes de coûts.

Ainsi, lorsqu'un expert/évaluateur utilise une méthode par capitalisation de revenu, le taux de rendement adopté devra normalement refléter implicitement l'augmentation prévue de la valeur locative. Il serait donc erroné de faire ensuite une disposition distincte de l'inflation de location.

À l'inverse, dans la méthode par l'actualisation des cash-flows (Discounted Cash Flow) l'expert/évaluateur devra généralement vouloir inclure explicitement la prévision de l'inflation future des loyers, auquel cas le taux d'actualisation adopté sera généralement plus élevé, afin de refléter le risque encouru pour prédire les futurs taux d'inflation. De même pour tous les éléments de coûts inclus dans l'évaluation - l'inflation future des coûts ne devrait pas être incluse dans une approche de croissance implicite, alors qu'elle sera prise en compte dans une seule croissance explicite.

Section 2. La méthode d'évaluation par capitalisation du revenu

2.1. La présentation de la méthode

Il apparaît évident que la valeur d'un bien ne peut être indépendante des revenus qu'il procure. Aussi est-il naturel de calculer le rapport entre le montant du loyer annuel et la valeur d'un immeuble. Le professionnel connaissant ce rapport peut l'appliquer au loyer d'un immeuble afin d'en déterminer la valeur. Le rendement locatif jugé approprié par l'évaluateur est donc utilisé comme taux de capitalisation du loyer.

Ainsi la méthode d'évaluation par capitalisation du revenu permet d'obtenir la valeur vénale d'un immeuble en appliquant au revenu de cet immeuble ou un revenu potentiel un coefficient de capitalisation. *Elle repose alors sur l'existence d'une corrélation entre le revenu d'un immeuble et sa valeur marchande.* Sa mise en œuvre nécessite la détermination du revenu généré par l'immeuble ou un revenu potentiel et du taux de capitalisation.

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).

A. Formulation mathématique :

$$\text{☞ } VP = \frac{Rb}{tc} \quad \text{ou} \quad P = \frac{Rb}{tc} \rightarrow VP = P$$

Avec :

- ☞ VP = la valeur vénale de la propriété ou l'évaluation que recherche l'expert/évaluateur ;
- ☞ Rb = le revenu brut ;
- ☞ tc = le taux de capitalisation.

B. Le taux de capitalisation brut et taux de capitalisation net

Il découle de la formule précédente que le taux de capitalisation est défini comme le rapport entre le revenu brut (Rb) d'un immeuble et sa valeur vénale (VP).

$$\text{☞ } tc = \frac{Rb}{VP}$$

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 :

$$\text{☞ } tc = \frac{Rb}{VP} \quad \text{ou} \quad tc = \frac{Rb}{P}$$

On distingue :

- ☞ le taux de capitalisation brut, rapport entre le revenu annuel brut (Rb) et la valeur vénale ou le prix le prix (VP ou P) ;
- ☞ le taux de capitalisation net, rapport entre le revenu annuel net : Rn (revenu brut diminué des charges supportées par le propriétaire) et la valeur vénale (VP) ou le prix (P).

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 de :

$$\text{☞ } tb = \frac{65\,000}{1\,000\,000} = 0,065 \text{ ou } 6,5\%$$

Si le propriétaire voit son revenu amputé de 15 000 \$ (assurances, impôts, charges non récupérables sur le locataire), le taux de capitalisation net est :

$$\text{☞ } tc = \frac{50\,000}{1\,000\,000} = 0,05 \text{ ou } 5\%$$

Le taux de capitalisation net, appliqué au revenu net, est inférieur au taux de capitalisation brut.

C. La 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'évaluation 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 évaluer 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/évaluateur 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 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.

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.*

D. La détermination du taux

a. Le taux brut ou taux net

En France les directives de l'Autorité des marchés financiers (AMF) conduisent à utiliser des taux nets pour l'évaluation du patrimoine des sociétés faisant appel publiquement à l'épargne, ce qui impose au propriétaire ou au gérant de fournir les éléments comptables permettant à l'expert/évaluateur, utilisant la méthode par capitalisation du revenu, de définir ce revenu net.

Et, pour tout type de client et d'immeuble, on ne peut que recommander aux experts/évaluateurs de privilégier la capitalisation des revenus nets.

b. Le taux de capitalisation ou taux de rendement

Le taux de capitalisation est une approche de propriétaire/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'évaluation de l'immobilier d'habitation, segment du marché sur lequel on trouvera souvent des investisseurs personnes physiques, spécialement pour des logements individuels : il s'agit de la définition de la valeur vénale propriétaire.

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 évaluation) droits compris : évaluation (droits compris) : valeur vénale actes en mains.

On passe à l'évaluation 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.

Les droits sont forfaitisés, par exemple, à 6,2%, on écrit alors :

$$\text{☞ Valeur vénale hors droits} = \frac{\text{Valeur vénale droits y compris (valeur vénale actes en mains)}}{1,062}$$

c. 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 (Kinshasa 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'évaluation par actualisation des *cash-flows*.

$$\varphi \frac{\text{Revenu}}{tr} = \text{Valeur vénale actes en mains : évaluation droits compris}$$

d. Les facteurs de variation des taux

La formule $VP = \frac{Rb}{tc}$ 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 :

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.

1. Taux tirés vers le bas : valorisation de l'immeuble

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'évaluation 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.

E. L'application de la méthode lorsque le revenu n'est pas au niveau de marché

On ne peut pas faire l'évaluation par capitalisation de 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.

☞ Taux tirés vers le haut : dévalorisation de l'immeuble.

- ❖ Quartier apprécié (résidentiel ou d'affaires) ;
- ❖ Immeuble en pierre de taille ;
- ❖ Logement bourgeois ;
- ❖ Immeuble en bon état ;
- ❖ Offre limitée pour ce type de biens ;
- ❖ Perspectives de hausse des loyers ;
- ❖ Bureaux ;
- ❖ Localisation secondaire ;
- ❖ Immeuble en maçonnerie enduite ;
- ❖ Logement pour clientèle modeste ;
- ❖ Immeuble nécessitant des travaux (facteurs de variation des taux) ;
- ❖ Offre abondante ;
- ❖ Loyers bloqués ;

❖ *Entrepôts (nécessitant un amortissement rapide).*

Tableau 27-1 :
Les facteurs d'appréciation du taux de capitalisation

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 pierres de taille	Immeuble en maçonnerie enduite
Logements bourgeois	Logements pour clientèle modeste
Immeuble en bon état	Immeuble nécessitant des travaux
Offre limitée pour ce type de bien	Offre abondante
Perspectives de hausse de loyers	Loyers bloqués
Bureaux	Entrepôts (nécessitant un amortissement rapide)

☞ *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 évaluera 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), d'une suite de n annuités.*

F. Le choix du taux de capitalisation

Pour mener à bien cette opération, il est nécessaire de connaître les facteurs qui influencent ce taux. Le taux de capitalisation varie en sens inverse de la classe de l'immeuble.

Plus celui-ci est de haut de gamme, plus le taux de capitalisation est faible. Lorsque le bien étudié comporte des cours ou des terrains importants, le taux de capitalisation retenu est largement inférieur aux taux habituellement constatés pour des constructions identiques, car la valeur vénale du terrain représente une part importante de la valeur totale du bien. Pour un bien vétuste, le taux de capitalisation est élevé car ces immeubles exigent de grosses réparations et sa valeur vénale s'en trouve réduite. Le taux va également varier avec le régime d'occupation.

L'étude des facteurs qui influencent le taux de capitalisation permet de comprendre l'adoption d'un taux majoré ou minoré par rapport au taux observé. Toutefois la quantification de l'impact de ces facteurs reste à l'appréciation de l'expert dans une large mesure. En raison de la forte sensibilité de la valeur vénale au taux de capitalisation, la détermination du taux de capitalisation n'est pas neutre. En la jugeant arbitraire, elle alimente le discours des détracteurs de cette méthode. L'étude de l'impact du taux de capitalisation sur la valeur vénale permet de mieux comprendre l'enjeu du débat.

Tableau 27-2 :
Variation des valeurs en fonction d'une variation du taux de capitalisation

Augmentation du taux de (%)	Les valeurs diminuent de (%)	Baisse du taux de (%)	Les valeurs augmentent de (%)
1 à 2	-50,00	2 à 3	100,00
2 à 3	-33,33	3 à 2	50,00
3 à 4	-25,00	4 à 3	33,33
4 à 5	-20,00	5 à 4	25,00
5 à 6	-16,67	6 à 5	20,00
6 à 7	-14,29	7 à 6	16,67

7 à 8	-12,50	8 à 7	14,29
8 à 9	-11,11	9 à 8	12,50
9 à 10	-10,00	10 à 9	11,11
10 à 11	-9,09	11 à 10	10,00

Source : B. THION, *Valeur, prix et méthodes d'évaluation*, p.10.

Ce tableau illustre la sensibilité de la valeur vénale au taux de capitalisation. On remarque que cette sensibilité n'est pas linéaire : les variations de valeurs obtenues pour une même variation de taux n'évoluent pas de façon constante. On constate que la sensibilité est corrélée négativement au taux. Ces relations sont valides à la hausse comme à la baisse mais de manière non symétrique.

En inversant la causalité, on peut également chercher à déterminer un intervalle de confiance d'un taux de capitalisation pivot, représentant un écart identique de valeur de +/- 5% pouvant correspondre à la marge d'évaluation propre à l'expert.

Tableau 27-3 :
Évolution de l'intervalle de confiance pour un écart de 5%

Taux pivot %	Intervalle de Confiance		Amplitude de l'intervalle de confiance %
1	0,95	1,05	0,10
2	1,90	2,11	0,20
3	2,86	3,16	0,30
4	3,81	4,21	0,40
5	4,76	5,26	0,50
6	5,71	6,3é	0,60
7	6,67	7,37	0,70
8	7,62	8,42	0,80
9	8,57	9,47	0,90
10	9,52	10,53	1,00
11	10,48	11,58	1,10

Source : B. THION, *Valeur, prix et méthodes d'évaluation*, p.10.

Ce tableau met en évidence que l'amplitude de l'intervalle de confiance est fonction du niveau du taux. Elle augmente au fur à mesure que le taux augmente. En partant de l'idée que l'expertise n'est pas une science exacte, et qu'il existe une imprécision de l'ordre de 5% dans la fixation de la valeur vénale, juger de l'arbitraire de cette méthode revient à se demander lorsque les taux sont très faibles, si une lecture rigoureuse du marché, fondé sur des critères objectifs permet de définir un taux de capitalisation appartenant à l'intervalle de confiance.

Dans ce cas, rejeter cette méthode revient à dire que l'analyse du marché n'est pas suffisamment discriminante. Pour des taux très élevés, on peut aussi se demander, si la lecture du marché n'est pas discréditée par la faible sensibilité de la valeur vénale à ce type de taux qui se manifeste par une forte amplitude de l'intervalle de confiance.

Il reste enfin à étudier l'attitude de l'expert face à un loyer hors marché. La première question posée est de savoir si cette situation est susceptible de perdurer. Les dispositions légales étant en faveur du locataire et non du propriétaire, deux cas sont à distinguer :

- ☞ **logement loué trop cher** : cette situation défavorable au locataire est limitée dans le temps compte tenu des facilités du locataire à quitter les lieux. Pour déterminer la valeur du bien, on capitalisera le loyer jugé normal et non l'effectif au taux de capitalisation du marché ;
- ☞ **logement mal loué** : cette situation défavorable au propriétaire s'inscrivant dans le temps, on devra pratiquer une décote par actualisation de la perte du loyer, considérée comme la différence entre le loyer normal et le loyer constaté. Pour déterminer la décote, il est

nécessaire d'estimer la durée pendant laquelle le loyer ne pourra pas être ajusté. Cette durée est fonction du type de bail et des conditions de financement.

Pour les autres cas de location, le renouvellement de bail permet la remise à niveau du loyer. Parfois, ce sont les conditions de financement qui plafonnent les loyers pour une certaine durée. Les dispositions légales induisent un rapport de force en faveur du locataire. La rente de situation du propriétaire a une durée de vie plus courte que celle du locataire. Au niveau de l'expertise, cela se traduit par l'enregistrement d'une décote, et la non prise en compte d'une surcote.

b. La valeur actuelle, actualisée

On rappelle que la valeur actuelle, actualisée au taux i , d'une suite n annuités de 1 \$, est donnée par la formule :

$$\text{☞ } V_0 = \frac{1-(1+i)^{-n}}{i}$$

☞ *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 ces possibilités 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 ces possibilités 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.

G. Les 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'évaluation 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'évaluation que de « jouer » sur le taux de capitalisation dans le but d'impacter dans le sens souhaité le résultat du calcul.

H. Les types de biens pouvant être évalués par capitalisation

La méthode d'évaluation 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 évaluation par capitalisation du revenu par une autre méthode, en principe par comparaison.

2.2. Limites de la méthode par capitalisation du revenu

L'utilisation de cette méthode suppose que le taux de capitalisation retenu traduise la valeur de marché du bien immobilier correspondant, c'est-à-dire qu'à des revenus locatifs identiques correspondent des prix de marché identiques. Comme c'est rarement le cas, l'expert est obligé d'ajuster à la fois les taux et les revenus en fonction de règles plus ou moins arbitraires qui limitent d'autant les possibilités d'application. En outre les ajustements de taux, même minime, déterminent souvent des variations de valeur très importantes qu'il lieu de contrôler en se référant aux prix pratiqués sur le marché. En définitive, ces ajustements aboutissent à recalculer le taux de capitalisation en partant de la valeur de marché – obtenue par comparaison – et, donc, en quelque sorte, de rendre inutile cette méthode d'évaluation par capitalisation du revenu.

2.3. Les avantages et inconvénients de la méthode

A. Le principal avantage : la simplicité

Si l'on compare la méthode d'évaluation par capitalisation des revenus à celle par actualisation des *cash-flow*, 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'évaluation 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 1790, 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'évaluation sur le revenu net.

B. Les limites ou faiblesses de la méthode

La méthode d'évaluation par capitalisation de revenu 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'évaluation 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'évaluation selon la zone de taux où l'on se trouve.

Ainsi, pour un revenu de 100 000 \$: si le taux de capitalisation passe de 2,5 % à 3 %, puis de 9,5 % à 10 %

☞ 4.000.000 \$ à 3.333.333 \$ soit – 16,66 %

☞ 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.

Section 3. La méthode d'évaluation par la valeur de rendement

Cette méthode est utilisée lorsque l'expertise est demandée par l'investisseur qui cherche à acquérir un bien immobilier. La valeur définie est la valeur vénale actée. Dans ce cas on utilise le taux de rendement qui est calculé en fonction du taux de capitalisation et des frais pris en charge par l'investisseur. Bien évidemment, l'inverse de ce taux, c'est-à-dire le rapport entre la valeur de l'immeuble et le montant annuel des loyers permet de déterminer le nombre d'années nécessaires pour que les revenus locatifs égalisent le montant de l'investissement :

$$\text{☞ } \frac{VP}{Rn} = n$$

Avec :

☞ VP = valeur vénale (montant de l'investissement)

☞ Rn = revenu annuel net

☞ n = le nombre d'années nécessaires pour l'amortissement de l'investissement

3.1. Le 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 proportionnels d'enregistrement et taxe proportionnelle de publicité.

On définit le taux de rendement ou taux de placement « brut ou net », tr ou tp , comme étant le rapport entre le revenu (brut ou net) et *prix de revient incluant les frais* (P).

$$\text{☞ } tr = \frac{Rb}{P+F}$$

Avec :

F = frais de mutation (taxe proportionnelle de publicité et droits proportionnels d'enregistrement).

Il existe bien évidemment une relation entre le taux de capitalisation tc et le taux de rendement tr .

En désignant par y le pourcentage de frais par rapport au prix d'acquisition, la formule précédente devient :

$$\text{☞ } tr = \frac{Rb}{P+F}$$

Posons $F=yP$

$$\Rightarrow tr = \frac{Rb}{P+yP} \text{ ou } tr = \frac{Rb}{P(1+y)}$$

On sait que $tc = \frac{Rb}{P}$

$$\text{D'où } tr = \frac{tc}{1+y}$$

On obtient ainsi les deux formules permettant à l'expert/évaluateur de « passer » d'un taux de capitalisation à un taux de placement :

$$\Rightarrow tr = \frac{tc}{1+y} \text{ et } tc = tr(1+y).$$

Cas d'étude de marché de bureaux.

L'étude du marché des bureaux réalisée afin d'évaluer un immeuble a montré que les investisseurs exigent un taux de rendement voisin de 10 %. À quel taux de capitalisation faut-il capitaliser le revenu de l'immeuble A sachant que les frais et droits représentent environ 6 % du prix ?

Réponse :

Appliquer un taux $tc = tr(1+y)$

Soit $tc = 10(1+0,06) = 10,60\%$.

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.

3.2. La pratique de la méthode

Selon qu'on utilise un taux de capitalisation ou un taux de rendement, la formule $VP = \frac{Rb}{tc}$ donne une évaluation hors frais ou frais compris.

L'application de cette formule implique, pour obtenir la base d'évaluation recherchée de l'immeuble, que l'on détermine les deux termes Rb et tc .

Chapitre 28. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE COÛT

Selon la Charte de l'expertise évaluation foncière et immobilière : cette approche consiste à apprécier séparément les deux composantes de l'immeuble : le terrain d'une part, la construction d'autre part.

Selon la façon dont elle est déclinée, cette approche s'apparente soit à des méthodes par comparaison, soit à des méthodes par le coût de reconstruction ou par sol et construction.

Outre les aspects généraux relatifs à l'approche fondée sur le coût (section 1), ce chapitre traite de la méthode d'évaluation par le coût de reconstruction ou par sol et construction (section 2), de la méthode comparative par sol et construction (section 3), de la méthode d'évaluation par le prix de revient (section 4), et de la méthode d'évaluation dite « du bilan promoteur » (section 5).

Section 1. Les aspects généraux de l'approche fondée sur le coût

L'approche par le coût est la plus souvent utilisée pour évaluer la valeur de remplacement des propriétés spécialisées et d'autres propriétés qui sont très rarement, voire jamais, mises dans le marché de vente ou de location. Cela signifie que l'approche par le coût est généralement toujours utilisée quand il y a absence d'activités du marché et que cette absence exclut l'utilisation de l'approche par comparaison d'une part, et d'autre part quand les propriétés à évaluer ne sont pas adaptées pour l'évaluation par l'approche par le revenu.

Il est, cependant, des circonstances où l'approche par le coût est utilisée comme une procédure liée au marché principal, en particulier là où il y a des données importantes disponibles pour améliorer la précision de l'évaluation.

Parce que le coût et la valeur de marché sont généralement plus étroitement liés lorsque les propriétés sont nouvelles, l'utilisation de l'approche par le coût est plus facile lorsque l'évaluation de la valeur de marché des nouvelles ou relativement nouvelles constructions, mais cela ne veut pas dire que l'approche par le coût devrait nécessairement être adoptée pour ce type de la propriété, sauf s'il y a une absence totale des données du marché.

En effet, dans certains cas, les marchés locatifs, professionnels ou d'investissement, peuvent avoir considérablement changé entre la date à laquelle le coût de la construction a été fixé et la date de réalisation définitive du projet, auquel cas la valeur obtenue par l'approche par le coût ne peut plus être considérée comme une mesure fiable de la valeur marchande.

L'utilisation de l'approche par le coût pour l'évaluation des anciennes propriétés peut causer des difficultés en raison d'un manque de données dans le marché, tant pour les coûts de construction et de l'amortissement, bien que cela peut aussi être vrai pour certaines propriétés plus récentes.

Les opinions varient au sujet de la mesure dans laquelle l'approche par le coût peut donner une indication fiable de la valeur marchande.

Il semblerait que les pays qui sont contre l'utilisation de cette approche ont tendance à être ceux où le marché est plus transparent et où existent plus des locations, des rendements et des preuves de prix sont disponibles.

Par contre, là où les marchés sont plus volatiles, il y a une résistance à l'utilisation de l'approche par le coût pour la définition de l'indicateur de la valeur de marché, car les coûts de construction réagissent plus lentement aux changements cycliques que ne le font les prix du marché et les loyers. En revanche,

1.1. La 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 : $VP = VT + VC$.

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 :

A. 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 libre¹⁰⁴ », que l'expert sait estimer, alors qu'il n'a pas de références de prix de terrains encombrés ;

B. 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 $VP = VT + VC$ est contestable.

On devrait plutôt écrire $VP < VT + VC$

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 l'approche. 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 :

$V = V$ terrain nu et libre – abattement (pour encombrement) + V constructions – 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.

¹⁰⁴ FERBOS et SALLES, *op.cit.*, p.416. Cf. PAULHAC, *op.cit.*, p.70.

1.2. Le terrain

A. L'évaluation par comparaison du terrain nu et libre.

L'évaluation 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 dans la partie III de ce cours portant sur l'expertise évaluation foncière. On s'y reportera.

B. L'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 % de la valeur du terrain nu.

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.

1.3. Les constructions

Nous avons vu qu'il existe deux principales méthodes d'évaluation par sol et constructions :

- ☞ *l'une, méthode d'évaluation 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 ;*
- ☞ *l'autre est pleinement une méthode d'évaluation par comparaison, tant pour le terrain que pour les constructions¹⁰⁵.*

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.

L'approche fondée sur le coût de remplacement est souvent plus largement utilisée dans les marchés qui sont moins volatils et / ou moins transparent.

Section 2. La méthode d'évaluation par sol et construction ou par le coût de reconstitution

Cette méthode est surtout utilisée pour les expertises demandées à la suite de la survenance d'un sinistre. La question posée est alors de connaître le montant de l'indemnisation à verser au propriétaire du bien immobilier pour qu'il retrouve son immeuble en l'état. Si, par exemple, un incendie a ravagé l'ensemble, le montant de l'indemnité sera équivalent à la valeur de l'immeuble au moment du sinistre excepté le prix du terrain¹⁰⁶.

¹⁰⁵ FERBOS et SALLES, *op.cit.*, pp. 578 à 585.

¹⁰⁶ THION, *op. cit.* p. 12.

Pour déterminer cette valeur on procède à une évaluation du prix de reconstruction à neuf, duquel on déduit un certain nombre d'abattements permettant d'ajuster cette valeur à l'état du bien au moment du sinistre. En y ajoutant le prix du terrain on obtient la valeur de l'immeuble. Mais ces abattements étant plus ou moins bien justifié, il en résulte des critiques assez virulentes pour l'application de cette méthode à la détermination de la valeur vénale des biens immobiliers.

Pour autant, alors qu'en France cette méthode n'est pas reconnue par les tribunaux¹⁰⁷, en RDC, au Canada et en Suisse elle sert de base à l'évaluation des biens immobiliers.

Celle-ci consiste à reconstituer le prix de revient du bien, en déduisant le cas échéant une dépréciation. Cette dernière catégorie de méthodes est peu utilisée en matière de valeur de marché. Elle est plus fréquemment utilisée pour des biens immobiliers très spécialisés, notamment les immobilisations corporelles (IAS 16) qui ne sont pas dans le marché immobilier¹⁰⁸ ou pour définir des valeurs d'utilité ou d'exploitation.

Cette méthode utilise le marché immobilier de la construction et sert à déterminer séparément les deux composantes de l'immeuble : le terrain (concession) d'une part et la construction d'autre part.

Formulation mathématique : VP ou $P = [(Vtn - e) + (Vi - di)]$

- ☞ VP ou P : Valeur de la propriété
- ☞ Vtn : Valeur du terrain nu
- ☞ e : Encombrement
- ☞ Vi : Valeur intrinsèque ou valeur d'assurance
- ☞ di : Dépréciation immédiate

2.1. L'évaluation de la concession¹⁰⁹ : Cf. syllabus d'expertise-évaluation foncière GT4.

2.2. L'évaluation de la construction

A. Calcul de la valeur de la reconstruction à neuf (V_{an})

- ☞ $V_{an} = \text{Coût}/m^2 * SHOP$
- ☞ le coût de construction : marché de la construction ;
- ☞ la **SHOP** : la **SHOB***les coefficients de pondération suivants¹¹⁰ :

❖ fondations	: 0,2
❖ cave	: 0,5
❖ rez-de-chaussée ou étage aménagé	: 1
❖ niveau non aménagé (brut de gros œuvre)	: 0,5
❖ véranda (barza)	: 0,6
❖ grenier	: 0,2
❖ comble aménagé	: 0,7
❖ comble perdu	: 0,3

B. L'abattement pour vétusté

- ☞ $Vé = P \frac{A}{D}$ (Cf. supra Facteurs physiques de la valeur / construction)

¹⁰⁷ Ibid.

¹⁰⁸ Supra, chap. 28 : L'adoption des approches et méthodes d'évaluation

¹⁰⁹ G. TSHISANGA LUKENGU, « *Théorie et pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière* », Notes de cours, Inédit, Kinshasa, INBTP, GT4, 2010–2011.

¹¹⁰ PAULHAC, *op.cit.*, p. 61.

C. La valeur intrinsèque (Vi)

$$Vi = Van - Vé$$

D. L'abattement pour dépréciation pour immobilisation, dépréciation immédiate, obsolescence et inadaptation au marché

$$Vvc = Vi - di$$

Vvc : valeur vénale de la construction

Section 3. La méthode comparative par sol et construction

La méthode comparative d'évaluation par sol et construction consiste à définir la valeur vénale d'un immeuble bâti en évaluant distinctement d'après le marché immobilier d'une part le terrain et d'autre part le bâti.

3.1. L'exposé de la méthode

A. La formulation mathématique :

$$VP = [(Vtn - e) + (SHOB * CE)]$$

VP = Valeur vénale de la propriété

Vtn = Valeur terrain nu

e = encombrement

SHOB = Superficie hors œuvre brute

CE = Côte d'expertise

3.2. La valeur du sol

Elle se détermine comme suit :

évaluation par comparaison du terrain nu et libre ;

détermination d'un abattement pour encombrement ;

par différence, obtention d'une valeur de terrain encombré (Vte) de la construction existante.

3.3. La valeur de la construction

Dans cette méthode, la valeur de la construction est déterminée 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'évaluation par sol et construction, les mêmes unités de mesure que dans la méthode générale d'évaluation 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 (pondération de valeur relative) que l'on pourra utiliser dans la méthode d'évaluation 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.

3.4. L'analyse des points de comparaison

Il convient, comme dans toute méthode d'évaluation par comparaison, de rechercher des ventes d'immeubles aussi comparables que possible en termes de situation, de consistance, d'état d'entretien, de standing, 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 encombrement 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 évaluer un pavillon X, de 210 m² SHOB. 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 (\$)

- ☞ 100 000
- ☞ 70 000
- ☞ 85 000
- ☞ 120 000
- ☞ 56 000

3.5. L'évaluation de l'immeuble

La comparaison du pavillon à évaluer à chacun des pavillons de référence conduit à adopter une valeur unitaire pour les constructions, par exemple

280 \$/m² SHOB (m² 220 174 168 289 145) SHOB.

L'évaluation 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.

SHOB est donnée par le calcul :

$$V = 35\,000 \$ + (210 \times 280 \$) = 93.800 \$.$$

On pourra arrondir l'évaluation à 94.000 \$.

3.6. La mise en œuvre

Il suffit de dégager des valeurs unitaires "terrain à bâtir" et "construction" sur le marché local et ensuite, de les appliquer aux superficies du bien à évaluer, suivant le processus ci-dessus, sous réserve pour le terrain de ne pas omettre l'abattement ou coefficient pour encombrement par le bâti (quantité, qualité et situation).

Les réductions les plus fréquemment adoptées sont pour le terrain, le "m²" ou le "m² constructible" ou le "lot", et pour le bâti le "m² SHOB", "la pièce principale" ou le "m² de superficie bâtie" (établissement industriels, hangar, usine, remise..) appelé "superficie au sol" ou "superficie couverte". Par ailleurs, si le bâti se compose de parties différentes par leur nature, les matériaux utilisés, leur état, leur ancienneté, on pourra adopter des valeurs unitaires différentes pour chacune des parties, dont on établira séparément la superficie.

3.7. Le champ d'application

Cette méthode à la faveur des experts et l'expérience montre qu'elle donne dans l'ensemble satisfaction. Elle a également la faveur des juridictions d'expropriation et des Administrations. Elle est spécifiquement recommandée lorsque la construction est implantée sur un terrain de vaste superficie.

Il est cependant prudent de recouper le résultat par référence à des prix globaux et ne jamais perdre de vue que peut se poser au moment des conclusions la question de la récupération foncière du terrain encombré, ce qui conduit à une double évaluation.

Cette méthode utilise le marché immobilier local et sert à déterminer séparément les deux composantes de l'immeuble : le terrain (concession) d'une part et la construction d'autre part.

Section 4. La méthode d'évaluation par le prix de revient

4.1. L'exposé de la méthode

La méthode d'évaluation par le prix de revient consiste :

A. à déterminer la dépense globale que le propriétaire a dû engager pour :

- ☞ *acquérir le terrain : prix d'acquisition réel, plus frais accessoires (droits de mutation, honoraires du notaire, etc.) ;*
- ☞ *le cas échéant, rendre disponible ce même terrain (indemnités d'éviction versées aux occupants, frais de démolition des constructions édifiées précédemment sur le terrain, remise en état du sol, raccordement aux réseaux publics, etc.)*
- ☞ *construire et aménager l'immeuble, avec ses dépendances et accessoires.*

B. à appliquer éventuellement sur ce prix de revient un abattement, pour tenir compte de la dépréciation immédiate au jour de la construction de l'immeuble ;

C. à affecter la valeur obtenue ; le cas échéant, du coefficient de majoration correspondant à la hausse intervenue sur le marché immobilier des immeubles neufs entre la date de la construction et le jour de l'expertise ;

D. à appliquer un abattement pour tenir compte de la vétusté de la construction au jour de l'expertise.

Exemple : estimation en 1978 d'un pavillon d'habitation construit en 1950, sur un terrain de 500 m² acquis en 1942 (dépenses converties en nouveaux francs).

☞ *Prix d'acquisition du terrain (1942) :*

❖ 500 m ² x 10 F le mètre carré	5.000 F
❖ Frais annexes	1.250 F
❖ Construction du pavillon (1950)	24.000 F
❖ Construction du garage et des clôtures (1952)	2.000 F
❖ Prix de revient total :	32.250 F

☞ *Dépréciation immédiate (en 1950 – 1952) 20%, soit* 6.450 F

❖ *Reste :* = 25.800 F

☞ *Coefficient de majoration pour tenir compte de la hausse intervenue sur le marché immobilier des immeubles neufs entre 1950 et 1978 : 7*

Valeur actuelle à neuf : 25.800 F x 7 = 180.600 F

☞ *Vétusté à déduire pour tenir compte de l'état d'entretien de la construction*

en 1978 : 30 % 54.180 F

Reste valeur vénale actuelle : = 126.420 F

Arrondi à : 126.500 F

4.2. La critique de la méthode

L'estimation par le prix de revient est peu appliquée, car elle est très imprécise et conduit à des résultats parfois décevant.

En effet, si l'immeuble a été édifié dès l'acquisition du terrain, et si la construction est très récente, le montant de la dépense globale engagé par le propriétaire constitue certainement l'élément d'appréciation intéressant pour la détermination de la valeur vénale de l'immeuble.

Mais une telle situation se présente rarement. En général, l'immeuble que l'on se propose d'évaluer à une date déterminée a été construit de nombreuses années auparavant sur un terrain acquis lui-même antérieurement.

Dans une telle situation, l'estimation par le prix de revient devient très imprécise pour les motifs ci-après :

- ☞ *lorsque le propriétaire actuel n'est pas l'ancien constructeur, il n'est pas possible de connaître le coût réel de la construction et le prix de revient du terrain (étant observé que le prix exprimé dans l'acte d'acquisition peut ne pas être sincère) ;*
- ☞ *il est difficile de connaître le coefficient de dépréciation immédiate applicable au jour où la construction a été édifiée, surtout lorsque celle-ci est ancienne ;*
- ☞ *il paraît très délicat, sinon impossible, surtout en période d'instabilité des valeurs immobilières, de calculer un coefficient de revalorisation applicable à la fois au terrain et à l'immeuble (l'évolution du marché immobilier de chacun de ces biens pouvant faire ressortir des différences très sensibles).*

Ce coefficient de revalorisation ne saurait, en toute hypothèse, être confondu avec celui du coût de construction des immeubles neufs ou avec celui du marché immobilier des immeubles anciens.

Section 5. La méthode d'évaluation dite « du bilan promoteur »

On peut assimiler la méthode dite du « **bilan promoteur** » parfois appelée méthode de récupération foncière ou du compte à rebours opérateur à l'approche par comparaison. Cette méthode consiste à déterminer la valeur du terrain, d'une charge foncière ou d'un immeuble à reconstruire, à rénover ou à réhabiliter, en partant du prix de vente final d'une opération de promotion, de réhabilitation ou d'aménagement, et en déduisant le coût des travaux et les différents frais liés à l'opération.

Il s'agit d'une méthode complexe qui exige, si elle ne veut pas s'éloigner des réalités du marché, un effort d'analyse assez poussé. En effet, dans la généralité des cas, le prix exprimé dans les mutations de référence est un prix global, qu'il convient donc de ventiler entre terrain et constructions.

La première opération consiste donc à *dégager, pour chaque terme de comparaison retenu, la partie du prix qui s'applique au terrain*, étant observé qu'il s'agit d'une valeur de « terrain encombré, terrain immobilisé ». Pour ce faire, il convient d'appliquer à la valeur du « terrain nu », apprécié comme terrain à bâtir, un abattement tenant compte de cette immobilisation. Il est admis que le taux d'abattement ne doit pas excéder 50% pour un encombrement maximum, c'est-à-dire dans l'hypothèse où la construction édifiée épuise le potentiel de constructibilité du terrain ou, encore lorsque son implantation est telle qu'elle interdit toute nouvelle construction.

Dans un deuxième temps, en déduisant la valeur du terrain ainsi déterminée du prix global, on dégage, pour chaque terme de comparaison, la *fraction du prix applicable à la construction*. Il conviendra de réduire ce prix au mètre carré SDPHO ou de superficie bâtie pour pouvoir fixer la valeur de la construction dépendant de la propriété à évaluer.

Une troisième opération consistera enfin à *additionner la valeur du terrain et la valeur de la construction pour établir la valeur globale du bien*. Bien entendu, il conviendra de veiller à ce que la valeur ainsi obtenue ne soit pas anormale eu égard au niveau général des prix constatés dans le marché.

Toutes les méthodes par comparaison, de la plus simple à la plus complexe, exigent *un choix judicieux des termes de comparaison* portant sur des immeubles comparables par leur consistance, leur état et leur situation géo-urbaine. À cet égard, il est rappelé que pour évaluer un immeuble occupé, il est préférable de faire référence à des mutations d'immeubles faisant également l'objet d'une occupation de même nature. Ce n'est qu'à défaut de tels termes de comparaison que la valeur d'une maison occupée peut être déterminée en pratiquant un abattement sur la valeur de l'immeuble supposé libre.

Pour les maisons individuelles à usage d'habitation, cet abattement – qui ne paraît pas devoir excéder 40 % – est fonction, à la fois, des conditions de la location en cours (prix, durée) et de la politique des pouvoirs publics en matière de maintien dans les lieux et de réglementation des loyers.

En tout état de cause, la *valeur* ainsi déterminée d'un immeuble occupé doit être corroborée par l'évaluation par le revenu.

Ce ne sont donc pas les fondements de la méthode qui doivent être remis en cause, mais leur mise en application. Aussi, peut-on préférer la variante suivante : plutôt que d'essayer de déterminer quelle sont les sources de dépréciation d'un immeuble ancien pour en mesurer l'importance, on estime les coûts de remise en état nécessaires pour assurer à l'immeuble une durée de vie et une utilité comparable à celle d'un immeuble neuf. Les coûts de remise à neuf sont alors déduits du coût de reconstruction à neuf pour obtenir la valeur de l'objet en l'état.

Cette méthode améliorée de la méthode des coûts s'effectue en cinq étapes :

- ☞ *estimation de la charge foncière qui ne peut se faire que par comparaison ;*
- ☞ *estimation du coût de reconstruction à neuf d'un immeuble identique. Cette estimation est à rapprocher de la valeur d'assurances.*

- ☞ estimation des frais liés à la commercialisation de l'immeuble et de la marge rétribuant le vendeur ;
- ☞ estimation de la valeur des travaux pour remise à neuf. Les entrepreneurs sont capables d'évaluer ceux-ci avec une grande précision ;
- ☞ la valeur de l'immeuble à évaluer correspond donc à la somme de la valeur du terrain, du coût de construction d'un immeuble identique et des frais de commercialisation et de promotion (c'est-à-dire les points 1, 2, et 3 ci-dessus), moins le coût de remise à neuf (point 4).

En ce qui concerne l'obsolescence, il faut noter que c'est une notion très relative, qu'il s'agisse de locaux d'habitation ou de bureaux. Ce qui convient aux uns en matière d'utilisation ne convient pas forcément aux autres. En fait, il faut se référer principalement au confort d'utilisation qui, pour l'essentiel, se résume aux volumes et à leurs possibilités d'utilisation, à l'insonorisation, aux accès et aux distributions. Or, en la matière et lorsque l'immeuble n'est pas trop spécialisé, il est relativement aisé de déterminer un coût de transformation et de remise à neuf qui tienne compte des normes actuelles.

L'avantage de cette méthode est de pouvoir cantonner l'appréciation de l'expert à une partie restreinte de l'évaluation de l'immeuble. En effet, le prix d'un immeuble neuf peut être décomposé en ces différents éléments dont les prix sont pour les uns établis sur devis avec une grande précision et pour les autres varient suivant l'état du marché. Les premiers sont relatifs à la construction et les seconds aux frais annexes à la promotion. Des prix de vente élevés ont pour conséquence d'allonger les délais de commercialisation et donc les frais financiers, ce qui relativise leur incidence bénéfique sur la marge.

Tableau 28-1 :
Décomposition du prix de vente d'un immeuble

POSTES	\$/m	en %
Charge foncière	450	15
Construction		
☞ Gros œuvre	840	28
☞ Second œuvre	840	28
☞ Étude-contrôles	120	4
Frais annexes	750	25
Prix de vente (T.T.C.)	3000	100

À titre d'exemple, on peut prendre la décomposition du prix de vente du bilan d'un promoteur :

Par rapport à la méthode d'évaluation par comparaison, cette adaptation de la méthode d'évaluation par les coûts présente alors deux avantages immédiats :

- ☞ le premier est la possibilité d'un arbitrage permanent entre le neuf et l'ancien puisque, pour l'ancien, le prix est calculé à partir d'une construction neuve dont sont déduits les frais de remise en état ;
- ☞ le second est de mettre en évidence les conséquences d'une évolution des prix sur la valeur du terrain, seul facteur réellement spéculatif.

Chapitre 29. LE RECOUPEMENT DES INDICATIONS DES VALEURS

Section 1. La définition

La vérification d'un fait établi au moyen des renseignements provenant d'une source différente qui viennent le confirmer¹¹¹.

Section 2. Les conditions de recouplement

Soit :

- ☞ VP_1 indication de valeur déterminée par la méthode par sol et construction ;
- ☞ VP_2 indication de valeur déterminée par la méthode par comparaison ;
- ☞ VP_3 indication de valeur déterminée par la méthode par capitalisation de revenu.

On admet et ça s'est toujours vérifié que si $VP_1 = VP_2$, quelle sera alors la valeur à retenir comme valeur vénale demandée par le client. Il faut recouper.

Posons :

- ☞ $VP_1 = L_1$
- ☞ $VP_2 = L_2$
- ☞ $VP_3 = L_3$

Section 3. L'écart de tolérance

On recoupe d'abord L_1 et L_2 . $L_1 > L_2$, ainsi si $L_1 - L_2 = e$, le recouplement est possible si :

- ☞ $0 < e < 10\%$ de L_1

Section 4. Les méthodes de recouplement

- ☞ si $0 < e \leq 5\%$, on utilise la moyenne arithmétique.
- ☞ $VP = \frac{L_1 + L_2}{2}$
- ☞ si $5 < e \leq 10\%$, on utilise la méthode de tiers.
- ☞ $VP = \left(\frac{L_1 * 1}{3}\right) + \left(\frac{L_2 * 2}{3}\right)$

On considère VP comme étant une limite soit supérieure, soit inférieure à recouper avec L_3 . Ainsi, la valeur définie est-elle celle demandée par le client.

Section 5. L'impartialité et la précision

5.1. L'impartialité

L'expert ne doit avoir ni des relations d'affaires avec les biens à expertiser.

Le bien à expertiser ne doit pas appartenir à ses plus proches parents et il faut tenir compte de l'incompatibilité édicté par l'art. 12 du décret.

¹¹¹ La vérification d'un fait établi au moyen des renseignements provenant d'une source différente qui viennent le confirmer, In Grand dictionnaire encyclopédique Larousse, Tome 8, s.v **Recouplement**.

5.2. La précision : marge d'erreur

Pour les biens immobiliers urbain d'habitation (biens courants), plus ou moins 5%, pour les biens immobiliers commerciaux et industriels (biens spécifiques), plus ou moins 10% et pour les biens immobiliers ruraux (biens spécifiques), plus ou moins 30%.

5.3. La côte d'expertise

C'est le prix moyen au mètre carré.

Chapitre 30. L'APPLICATION DES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION AUX DÉMEMBREMENTS ET À L'EXPROPRIATION

Section 1. Les démembrements et l'évaluation de la propriété

1.1. L'usufruit et la nue-propriété

- A. Le contexte juridique**
- B. L'évaluation de l'usufruit**
- C. L'évaluation de la nue-propriété**

1.2. La rente viagère

- A. Le contexte juridique**
- B. Le calcul de la rente**
- C. Le cas particulier du droit d'usage et d'habitation**

1.3. Les baux de longue durée

- A. Les principaux contrats**
- B. Les méthodes d'évaluation en cas de bail à construction**

1.4. L'indivision et les parts de sociétés civiles immobilières

- A. Les principes d'évaluation des parts indivises**
- B. Les principes d'évaluation des parts de sociétés civiles immobilières**

Section 2. L'expropriation et l'évaluation des biens

2.1. Les grandes phases de la procédure d'expropriation

- A. Le cadre d'expropriation : l'utilité publique**
- B. La phase administrative**
- C. La phase judiciaire**

2.2. Les principes d'indemnisation

- A. La réparation du préjudice**
- B. Les règles de calcul de l'indemnité**
- C. Le cas particulier des terrains à bâtir et du tréfonds**

2.3. Les indemnités accessoires

- A. L'indemnité de emploi**
- B. Les indemnités diverses**
- C. Les indemnités dues aux locataires**

Chapitre 31. LES CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION

Section 1. Les méthodes d'évaluation spécifiques à certains types de biens

Il s'agit d'une présentation des approches et méthodes d'évaluation étudiées et qui seront d'application dans les détails dans les chapitres traitant de l'évaluation des actifs auxquels elles s'appliquent¹¹².

Tableau 30-1 :
Les Normes Internationales d'Évaluation 2017 (IVS 2017)

N°	IVS	Actifs expertales
1	IVS 200	Affaires et affaires commerciales
2	IVS 210	Actifs incorporels
3	IVS 300.	Installations et équipements
4	IVS 400	Intérêts sur les biens immobiliers
5	IVS 410	Propriété de développement
6	IVS 500	Instruments financiers

Source : Les Normes Internationales d'Évaluation, IVSC 2017, IVS 200 à IVS 500.

1.1. L'évaluation des terrains à bâtir par compte à rebours¹¹³

Elle consiste à déduire du prix de vente possible de l'opération immobilière envisageable sur un terrain, les différents postes de coûts à envisager (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.

1.2. L'évaluation 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 revenu possible (éventuellement par lots) les coûts à engager pour parvenir à la revente, le prix maximal auquel le marchand de biens peut se porter acquéreur de tout type de bien immobilier, compte tenu également de la marge qu'il en est le droit d'attendre, et de l'impact de la fiscalité.

1.3. Les méthodes dites professionnelles

Pour certains biens spécialisés tels que hôtels, cliniques, cinéma..., la pratique professionnelle a dégagé des normes, approches et méthodes permettant de définir la valeur vénale ou valeur locative des murs, ou la valeur du fonds de commerce.

Nous aborderons ces méthodes lors de l'étude des actifs auxquels elles s'appliquent¹¹⁴.

¹¹² IVSC 2017, Normes relatives aux actifs.

¹¹³ TSHISANGA, *op.cit.*, pp.86 à 89.

¹¹⁴ Un module sera dédié aux normes relatives aux actifs.

Section 2. L'évaluation par actualisation des valeurs antérieures

On parle encore des méthodes indiciaires d'évaluation.

2.1. Le 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.

2.2. Les 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.*

Cette méthode est pratiquement impossible à appliquer dans notre pays par suite d'absence des bases de données des valeurs antérieures et d'indices du coût de la construction, sur lesquels devaient être indexés les loyers, les valeurs locatives de marché et les valeurs vénales.

Cependant, lorsque l'expert, procédant à une évaluation 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 évaluation (et à ses frais) qu'une méthode d'évaluation. La Charte de l'expertise (France) 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).

Il s'agit de l'évaluation 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'évaluation.

La Charte de l'expertise (France) donne les indications suivantes :

« Pour les immeubles en cours de développement ou de redéveloppement, 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.

Section 3. L'évaluation des immeubles en développement

Il s'agit de l'évaluation 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'évaluation.

La Charte de l'expertise (France) donne les indications suivantes :

« Pour les immeubles en cours de développement ou de redéveloppement, 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.

Section 4. Le bon usage des méthodes d'estimation

4.1. Les méthodes d'évaluation sont simples ; leur application judicieuse l'est beaucoup moins.

L'application d'une méthode d'évaluation 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'actif.

Il s'agit de passer en revue les différentes caractéristiques de l'actif susceptibles d'agir sur sa valeur et de rechercher si, au regard de celles-ci, l'actif se situe favorablement ou défavorablement. En d'autres termes, il s'agit de procéder à un diagnostic approfondi et pertinent de l'actif à évaluer en passant en revue les éléments valorisants ou dévalorisants, qui peuvent être regroupés en plusieurs familles :

- ☞ *la situation générale (ville, quartier, rue, localisation par rapport aux équipements...) et situation particulière (étage dans l'immeuble, orientation, vue...)* ;
- ☞ *les facteurs physiques de la valeur : nature des constructions, équipement, état, adaptation à la demande actuelle (problème de l'obsolescence), taille ou surface ; ...*
- ☞ *facteurs économiques et sociologiques : 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 : 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'actif, afin de juger du niveau de prix auquel il peut s'insérer dans le marché.

Mais ce bon diagnostic sur l'actif, nécessaire pour réaliser une bonne évaluation, n'est pas suffisant. Encore faut-il utiliser judicieusement les outils que constituent les approches, méthodes et techniques analytiques d'évaluation. C'est là qu'il convient de se reporter au fondement économique de chaque approche, avant de l'utiliser à bon escient.

4.2. Le fondement économique de chaque approche d'évaluation trace les limites de son utilisation.

A. L'approche d'évaluation fondée sur le marché

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 l'approche d'évaluation par comparaison ou par le marché, que l'expert/évaluateur devra donc analyser.

L'application de l'approche 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 approche, 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'actif à évaluer.

L'analyse à laquelle il procède consiste à comparer successivement l'actif à **évaluer** 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 4e étage sans ascenseur et non au 2e étage avec ascenseur.

B. L'approche d'évaluation fondée sur le revenu

a. Méthode d'évaluation 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.

b. Méthode d'évaluation 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.

C. L'approche d'évaluation fondée sur le coût

L'approche d'évaluation fondée sur le coût est celle par laquelle l'expert/évaluateur qualifié (ÉÉQ) 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 l'approche par sol et constructions lui permet de déterminer la valeur vénale de l'immeuble.

Ajoutons que la l'approche 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'évaluer 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 approche s'il disposait d'un nombre suffisant de références ?

Au demeurant :

- ☞ *l'approche analytique de la valeur par sol et construction peut être pleinement une approche 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 à la construction ;*
- ☞ *l'approche, 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 évaluation obtenue par une autre approche.*

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'évaluation en prétendant que les unes sont bonnes, les autres mauvaises. En fait, une bonne évaluation ne pourra être obtenue qu'à deux conditions :

- ☞ *appliquer une (ou plusieurs) approches (s) adaptée(s) au type d'actif ;*
- ☞ *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'évaluation 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 COB¹¹⁵ 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 :

¹¹⁵ Rapport de la Commission des opérations de bourse (COB) sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne, février 2000.

- ☞ *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/évaluateur devra revoir sa copie ;*
- ☞ *une convergence des résultats : ce devrait être la preuve d'une évaluation correcte sauf si l'expert/évaluateur 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 évaluation par capitalisation des revenus.*

4.4. Un bien peut-il avoir deux valeurs ?

Il ne faut surtout pas confondre :

- ☞ *les résultats de deux méthodes pour évaluer un actif parfaitement défini ; et*
- ☞ *les résultats de plusieurs hypothèses sur la nature réelle de cet actif avant d'appliquer l'approche et la méthode adaptées à chaque hypothèse retenue.*

Précisons cela sur un exemple :

L'expert doit évaluer, 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 évaluation.***

4.5. C'est la compétence de l'expert/évaluateur qualifié (EÉQ) qui fait la qualité de l'expertise.

Ce n'est pas le recours à une approche d'évaluation, aussi sophistiquée soit-elle, qui permet de déterminer la valeur correcte. ***« 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 approches et méthodes d'évaluation. »***

À ce titre, l'approche d'évaluation par actualisation des *cash-flows* constitue un outil relativement récent, certes imparfait ou mal adapté à certains types d'actifs, 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'évaluation 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'évaluation 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 évaluation en valeur actuelle qui est demandée à l'expert.

Celui-ci ne doit donc pas confondre l'évaluation d'un actif, 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.

Titre 6. LA PRATIQUE DE L'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE

Ce titre traite du déroulement d'une opération d'expertise (chap. 31), du processus d'évaluation (chap. 32), du rapport d'expertise (chap. 33), du certificat d'expertise (chap. 34) et d'établissement d'une note d'honoraires (chap. 35).

Chapitre 32. LE DÉROULEMENT D'UNE OPÉRATION D'EXPERTISE IMMOBILIÈRE : ÉTENDUE DES TRAVAUX (IVS 101) ET MISE EN ŒUVRE (IVS 102).

Il s'agit des investigations et des outils de l'expert/évaluateur qualifié (EÉQ) portant essentiellement sur la formalisation des conditions de la mission¹¹⁶ : contrat d'expertise (section 1), l'exécution d'une opération d'expertise immobilière : des investigations (section 2), les outils de l'expert immobilier (section 3), et enfin, les modifications dans l'étendue des travaux (section 4),

Tous les conseils en évaluation et les travaux préparatoires doivent être adaptés à leur objectif d'évaluation, et il est également important que le client comprenne ce en quoi consistera l'évaluation et toutes limites de son utilisation.

Section 1. La formalisation des conditions de la mission¹¹⁷ : contrat d'expertise

Le contrat d'expertise passé entre l'expert immobilier et son client définit les engagements souscrits dans le cadre d'une mission que l'un confie et que l'autre s'engage à exécuter¹¹⁸, il doit comprendre et préciser notamment :

1.1. L'identification et statut de l'expert/évaluateur qualifié (EÉQ)

Une mention qui confirme :

- ☞ *l'identité de l'expert/évaluateur qualifié, (EÉQ). Il peut être une personne physique ou morale ;*
- ☞ *que l'expert/évaluateur qualifié, (EÉQ), est à même de réaliser une évaluation objective et impartiale ;*
- ☞ *si l'expert/évaluateur qualifié (EÉQ), a un lien significatif ou une relation avec l'objet de la mission de l'évaluation ou avec les parties qui ont commandé cette mission ;*
- ☞ *que l'expert/évaluateur qualifié, (EÉQ), est qualifié pour entreprendre la mission d'évaluation. S'il a besoin de l'assistance de tiers pour tout aspect de la mission, la nature et l'importance de cette assistance devront être convenues et enregistrées.*

1.2. L'identification du client et des autres destinataires

Il est important que les destinataires de la mission d'évaluation confirment la forme et le contenu du rapport afin que celui-ci soit conforme à leurs besoins. Toute restriction quant aux utilisateurs de la mission d'évaluation devra être convenue et enregistrée.

1.3. La classification et l'identification des actifs expertales objets

Il peut être nécessaire d'apporter des précisions pour distinguer un actif de son droit d'utilisation. Si l'évaluation porte sur un actif qui est utilisé conjointement à d'autres actifs, il sera nécessaire de préciser si ces actifs font partie de la mission d'évaluation, s'ils en sont exclus tout en étant présumés disponibles ou s'ils en sont exclus tout en étant présumés indisponibles.

¹¹⁶Conditions et modalités d'intervention formalisées que l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, propose à l'acceptation du client ou que le l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, et le client ont convenu d'appliquer à la réalisation d'une évaluation, d'une estimation ou à l'appréciation de la valeur subjective d'investissement et au rapport y afférent.

¹¹⁷Conditions et modalités d'intervention formalisées que l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, propose à l'acceptation du client ou que l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, et le client ont convenu d'appliquer à la réalisation d'une évaluation, d'une estimation ou à l'appréciation de la valeur subjective d'investissement et au rapport y afférent.

¹¹⁸ Décret n°13/032 du 25 juin 2013, Art. 14 al. 1. Cf. Charte d'expertise évaluation foncière et immobilière, Ds88.

1.4. La problématique du client et l'objectif d'évaluation (l'utilisation de l'expertise)

L'objectif d'évaluation *devra être clairement défini*, par exemple, l'évaluation est demandée dans le cadre d'une garantie de prêt, d'un transfert ou d'une émission d'actions. *L'objectif d'évaluation détermine la base de la valeur*. Il est important que le conseil en évaluation ne soit pas utilisé en dehors de son contexte ou pour des raisons pour lesquelles il n'est pas destiné.

1.5. La base de la valeur ou base d'évaluation

La *base* d'évaluation doit être cohérente avec son objectif. La source de la définition de la base de la valeur devra être citée ou expliquée. Cette exigence ne s'applique pas pour une revue d'évaluation qui n'émet pas d'avis sur la valeur ou qui ne fait pas de commentaire sur la base de la valeur utilisée.

Les bases d'évaluation reconnues par les IVS sont définies et expliquées dans IVS 104 d'IVSC 2017 et dans la charte d'expertise évaluation foncière et immobilière, mais d'autres bases peuvent également être utilisées. Il peut également être nécessaire de préciser la devise utilisée dans le rapport d'évaluation.

1.6. La date d'évaluation

La date d'évaluation peut être différente de la date d'émission du rapport ou de celle du début ou de la fin des recherches. Le cas échéant, ces dates devront clairement être distinguées.

1.7. L'étendue des investigations

Toute limite ou contrainte à une investigation, une demande ou une analyse effectuée dans le cadre d'une mission d'évaluation devra être spécifiée dans l'étendue des travaux.

Si des informations utiles ne sont pas disponibles en raison de restrictions des investigations dues aux conditions de la mission limitent et si la mission est acceptée, ces restrictions et toute hypothèse ou *hypothèse spéciale* devront alors être mentionnées dans l'étendue des travaux.

1.8. La nature et source des informations

La nature et la source de toute information utilisée et l'étendue de toute vérification à entreprendre pendant le processus d'évaluation devront être validées et indiquées dans l'étendue des travaux.

1.9. Les hypothèses d'évaluation

Toutes les hypothèses et les *hypothèses particulières* formulées au cours d'une mission d'évaluation et dans le reporting doivent être mentionnées. Les hypothèses sont des points qui peuvent être raisonnablement considérés comme des faits dans le cadre de la mission d'évaluation sans devoir effectuer d'investigation ou de vérification particulière. Ces points, une fois énoncés, doivent être acceptés pour comprendre l'évaluation ou les autres conseils fournis¹¹⁹.

1.10. Les restrictions liées à l'utilisation, la distribution et la publication (les clauses de confidentialité)

Toute restriction concernant l'utilisation d'un conseil en évaluation ou ses utilisateurs doit être précisée. Les points susceptibles de remettre en cause l'éligibilité d'un conseil portant sur une évaluation doivent également être mentionnés.

¹¹⁹ Supra, chap. 25, section 1 : les hypothèses d'évaluation.

1.11. La confirmation que l'évaluation sera conduite en accord avec les normes d'évaluation

Bien qu'il soit nécessaire de confirmer si l'évaluation est conforme aux IVS, l'objectif de certaines missions d'évaluations nécessite de s'en écarter. Tout écart devra alors être identifié et justifié. Un écart ne peut être justifié s'il en résulte une évaluation trompeuse.

1.12. La description du rapport d'évaluation

Le format du rapport d'évaluation doit être accepté et enregistré. Les contenus spécifiés dans IVS Rapport qui sont exclus doivent être indiqués.

Seules les hypothèses et les *hypothèses spéciales* raisonnables et pertinentes au regard de l'objectif de la mission d'évaluation doivent être formulées.

Section 2. L'exécution d'une opération d'expertise immobilière : des investigations

La mission d'une expertise immobilière, expertise économique-financière, consiste à définir la valeur d'un droit foncier, d'un bien ou droit immobilier, en tenant compte de divers facteurs suivants : la situation, les facteurs physiques, les facteurs économiques et sociologiques, les facteurs juridiques et les facteurs fiscaux. Elle se distingue d'un simple avis de valeur¹²⁰.

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.

L'expertise immobilière, expertise économique-financière, 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.

Cette section traite respectivement de :

- ☞ *la constitution du dossier (2.1) ;*
- ☞ *la prise de connaissance du dossier (2.2) ;*
- ☞ *la visite des lieux et investigations (la visite de l'immeuble) (2.3) ;*
- ☞ *la recherche complémentaire (2.4) ;*
- ☞ *la vérification des informations (2.5).*

2.1. La constitution du dossier

L'expert judiciaire ne peut réaliser sa mission qu'avec l'accord du juge et des parties, qui doivent lui communiquer tous les documents utiles. C'est ce que reconnaît en particulier la charte de l'expertise évaluation foncière et 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 par la COB¹²¹ sous forme de recommandations.

¹²⁰ B. POLIGNAC de, J-P. MONCEAU et X. CUSSAC de, *Expertise immobilière : Guide pratique*, 6^e édition, Eyrolles, Paris, 2015, p.375.

¹²¹ POLIGNAC de, MONCEAU et CUSSAC de, *op.cit.* p. 453.

Ce rapport mentionne les documents et éléments d'information qui doivent être fournis à l'expert, notamment :

- ☞ *les plans ;*
- ☞ *l'état des surfaces ;*
- ☞ *le cadastre ;*
- ☞ *les titres de propriété ;*
- ☞ *le règlement de copropriété, le cas échéant ;*
- ☞ *la justification juridique de l'affectation des locaux ;*
- ☞ *les documents d'urbanisme ;*
- ☞ *l'état locatif avec indication de la vacance ;*
- ☞ *les baux ;*
- ☞ *les résiliations de baux et dénonciations reçues ou prévues ;*
- ☞ *le 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 ;*
- ☞ *l'état des contentieux ou litiges en cours ;*
- ☞ *le montant des charges locatives, ventilé par grands postes ;*
- ☞ *l'avis des taxes foncières, sur les bureaux et autres ;*
- ☞ *le montant des primes d'assurance d'immeuble.*

D'une façon générale, l'expert demande la communication de tous les documents lui permettant de procéder à :

- ☞ *une identification précise des biens à évaluer : 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 le certificat d'enregistrement, autorisation de bâtir, 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.

2.2. La 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.

2.3. La visite des lieux et investigations (la visite de l'immeuble)

A. La prévision du 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...

B. 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 des 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'évaluation à la fin de la visite, si l'on n'a pas eu le temps de vérifier les surfaces, d'effectuer une étude 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 évaluation.

2.4. L'impératif de mener toutes les visites et investigations nécessaires à la bonne exécution de l'expertise conformément à son but.

A. L'étendue de la visite dont le ou les immeubles doivent faire l'objet

Le contrat d'expertise doit contenir l'étendue de la visite dont le ou les immeubles doivent faire l'objet ainsi que l'importance des investigations à réaliser. Lors de la *visite*, le degré d'investigation approprié sera fonction de la nature de l'immeuble à évaluer, de l'objectif d'évaluation et des conditions, si elles existent, imposées par le contrat.

Un bon nombre d'éléments mis en évidence lors de la visite peuvent avoir un impact favorable ou défavorable sur la valeur de l'immeuble.

Ces éléments comprennent :

- ☞ *les caractéristiques de la zone environnante, son accessibilité et ses équipements ayant une influence sur la valeur ;*
- ☞ *les caractéristiques de l'immeuble :*
- ☞ *les dimensions et les superficies du terrain et les surfaces des bâtiments ;*
- ☞ *le type de construction de chaque bâtiment et son ancienneté ;*
- ☞ *les affectations du terrain et des bâtiments ;*
- ☞ *la description des installations, aménagements et services ;*
- ☞ *les équipements, agencements et améliorations ;*
- ☞ *les installations techniques et équipements faisant normalement partie du bâtiment ;*
- ☞ *les conditions d'entretien et l'état apparent ;*
- ☞ *les facteurs environnementaux :*
- ☞ *les caractéristiques particulières du terrain : ancienne mine ou carrière, érosion côtière, risques d'inondation, proximité d'équipements électriques haute tension ;*
- ☞ *la pollution ;*
- ☞ *les substances potentiellement dangereuses ou nocives contenues dans le sol ou dans les structures érigées sur ce dernier, par exemple, métaux lourds, huiles, solvants, poisons ou polluants contaminant l'immeuble et dont l'élimination implique un traitement invasif ou spécifique, tel qu'une excavation pour enlever le sol pollué par la fuite d'un réservoir souterrain ou la présence de gaz radon ;*
- ☞ *les matières dangereuses :*
- ☞ *les matières potentiellement nocives présentes dans un bâtiment ou sur un terrain mais qui n'ont contaminé aucun des deux. Ce type de matières dangereuses peut être facilement éliminé si les précautions et les réglementations appropriées sont observées comme, par exemple, l'enlèvement de carburant (pétrole) contenu dans un réservoir souterrain ou d'amiante ;*
- ☞ *les matières nocives :*
- ☞ *les matériaux de construction qui se dégradent en vieillissant, entraînant des problèmes au niveau de la structure (ex : ciment alumineux, chlorure de calcium ou panneaux isolants) ;*
- ☞ *toute limitation physique à un développement ultérieur éventuel.*

Parmi les autres informations peuvent figurer :

- ☞ *les améliorations apportées aux immeubles pris à bail.*

B. L'évaluation des loyers

Lors de l'évaluation de loyers perçus ou de réversion, il convient de déterminer si l'immeuble d'origine a pu être modifié ou amélioré. L'évaluation de ce bien modifié peut ne pas se limiter simplement à ce qui est visible et mesuré au sol. Si l'évaluateur est dans l'incapacité d'inspecter le bien loué ou si, faute de documents officiels, l'étendue des modifications ou améliorations ne peut pas être confirmée, l'évaluateur doit procéder en formulant des hypothèses.

C. La vérification des règles d'urbanisme.

La vérification des règles d'urbanisme se fera selon la législation et l'étendue des investigations à mener par l'évaluateur sera dictée par sa connaissance de la zone. L'évaluateur doit prendre en compte la nature de l'immeuble, les objectifs de l'évaluation, la surface et l'emprise du bien, afin de déterminer les contrôles réglementaires qui peuvent, ou pourraient, avoir une influence sur l'évaluation.

D. L'incidence des impôts fonciers : les informations sur tous débours et frais d'exploitation importants et le niveau de recouvrement auprès de l'occupant

L'expert/évaluateur est tenu de vérifier toute information fournie ou obtenue, mais les limitations de cette obligation doivent être clairement stipulées.

2.5. La recherche complémentaire

A. Les 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'évaluation 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.

B. L'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 évaluer 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.

2.6. La vérification des informations

L'expert/évaluateur doit assurer les diligences requises pour vérifier les informations sur lesquelles il se fonde dans la préparation de l'évaluation et, si cela n'est pas déjà convenu, clarifier auprès du greffier ou des parties toute hypothèse nécessaire qu'il aura retenue.

L'expert/évaluateur est tenu d'indiquer clairement les informations sur lesquelles il se fonde et, le cas échéant, leur source.

Dans chaque cas, l'expert/évaluateur doit apprécier la fiabilité des informations fournies. S'il n'a d'autre choix que d'accepter des informations non vérifiables, un postulat approprié devra être spécifié dans les hypothèses des conditions du contrat.

Section 3. Les outils de l'expert immobilier

Dans cette section, nous aborderons à la fois les outils documentaires, dont le fichier de références, fondamentaux pour l'expert immobilier (3.1) et les outils informatiques et mathématiques, ces deux derniers étant très liés (3.2).

3.1. La documentation

A. Le fonds documentaire

L'étude de la situation, des facteurs physiques, économiques et sociologiques, 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 par les Statuts de la CEICO asbl et la Charte d'expertise évaluation foncière¹²².

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 (SODEXIM) 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 : 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 locataires, droit fiscal ...).*

La lecture de la presse générale et spécialisée est indispensable, tout comme un abonnement à des revues périodiques.

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 et des Éditions Législatives et Administratives).

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.

B. Le 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.

¹²² Charte d'expertise évaluation foncière et immobilière, D_S5, al. 4.

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 (SODEXIM) 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 les experts indépendants (CADEXIM) peuvent se regrouper pour alimenter un fichier commun. En tout état de cause, il faut être conscient que le meilleur fichier ne pourrait fournir que ce qu'on y a introduit.

a. L'exemple des 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'évaluation 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.

b. Les 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 qu'en France le fichier immobilier des notaires, recensant de façon presque exhaustive les transactions à Paris et l'ensemble de l'Île-de-France, est commercialisé¹²³.

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.

¹²³ De POLIGNAC, MONCEAU et De CUSSAC, *op.cit.* p.388.

3.2. Les outils informatiques

A. 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'environnement 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.

B. Les 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'évaluation de terrains à bâtir), évaluation par actualisation des cash-flows, par exemple.

Cette dernière méthode d'évaluation (évaluation par actualisation des cash-flows) 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 exigée par certains investisseurs aux experts.

Section 4. Les modifications dans l'étendue des travaux

Il est possible que certains des points précités puissent être identifiés uniquement durant la mission d'évaluation, ou qu'il soit nécessaire de modifier l'étendue des travaux au cours de la mission. C'est le cas par exemple lorsque des informations supplémentaires deviennent disponibles ou qu'un point nécessite des investigations complémentaires. Les exigences relatives à l'étendue des travaux peuvent être regroupées dans un document unique remis au début de la mission ou dans une série de documents préparés tout au long de la mission, à condition que toutes les questions soient mentionnées avant que l'achèvement de la mission et la publication du rapport d'évaluation.

Tableau 32-1 :
Termes minima du contrat d'expertise¹²⁴

POINT	COMMENTAIRE
(a) Identification du client	<p>Les <i>experts/évaluateurs qualifiés, EÉQ</i>, sont souvent saisis de demandes d'<i>expertise évaluation</i> par des représentants du client ; ils doivent donc veiller à ce que le client soit correctement identifié. C'est notamment le cas lorsque :</p> <ul style="list-style-type: none"> ☛ <i>la demande est soumise par les directeurs d'une société, qui est en fait le client – les directeurs ayant un statut juridique distinct ;</i> ☛ <i>une évaluation est demandée pour les besoins d'un prêt et, même s'il est commandé par l'emprunteur, le rapport peut être destiné au prêteur, le véritable client.</i>
(b) Objectif d'évaluation	<p>Des <i>évaluations</i> peuvent être demandées à des fins multiples et l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ</i>, doit disposer de ces informations afin d'adopter la bonne <i>base d'évaluation</i>. Si le client refuse de révéler le but de l'<i>évaluation</i>, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, devra, s'il est disposé à la réaliser, informer par écrit le client que ce refus sera mentionné dans le <i>rapport</i>. Dans ce cas, le <i>rapport</i> ne saurait être publié ou divulgué à des <i>tierces parties</i>. En cas de demande d'<i>expertise évaluation</i> répondant à des critères inhabituels, le <i>contrat d'expertise</i> doit stipuler qu'elle ne doit pas être utilisée à des fins autres que celles convenues à l'origine avec le client.</p>
(c) Objet (actif expertale objet) de l'évaluation	<p>Lorsque l'<i>évaluation</i> concerne un seul <i>bien immobilier</i>, l'identification de ce dernier sera généralement très simple. Cependant des complications peuvent survenir, par exemple, lorsqu'il n'y a pas de limites clairement définies. L'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ</i>, doit veiller à ce que ces points soient élucidés avant la production du <i>rapport</i>. Lorsque l'<i>évaluation</i> concerne plusieurs <i>biens immobiliers</i> ou un <i>portefeuille</i> de biens, l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ</i> donne des conseils sur l'identification desdits <i>biens</i>. Sauf si on évalue des droits immobiliers faisant partie d'une entité d'exploitation, on exclut habituellement de l'<i>évaluation</i>, le mobilier commercial, les machines, l'ameublement et autres équipements, sachant que cela doit également être précisé avec le client. Dans le cas d'un <i>bien immobilier</i> loué, il peut être nécessaire d'identifier toute amélioration apportée par le locataire et d'établir clairement s'il convient de tenir compte ou non de ces améliorations lors du renouvellement ou de la révision du bail, voire si elles peuvent donner lieu à une demande d'indemnisation de la part du locataire lorsque ce dernier donnera son congé. Il sera nécessaire de convenir avec le client de tout élément des <i>Installations techniques et équipements</i> à évaluer séparément.. En cas d'<i>évaluation</i> en parallèle des <i>Installations techniques et équipements</i> d'une part et des droits fonciers et</p>

¹²⁴ RICS 2014, VPS 1 Termes minima du contrat d'expertise.

	immobiliers de l'autre, l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ</i> , des <i>Installations techniques et équipements</i> devra se concerter avec celui des droits fonciers et immobiliers afin de s'assurer que des éléments ne soient ni omis ni répétés dans l'évaluation.
(d) Droits à évaluer	Il convient de ne jamais oublier que l'évaluation porte sur une propriété particulière ou des droits particuliers dans un <i>bien immobilier</i> . Le <i>membre</i> doit convenir avec le mandant des droits devant être évalués.
(e) Type de bien immobilier ; son Affectation ou classification par le mandant	Compte tenu de la diversité des méthodes et <i>hypothèses</i> d'évaluation applicables aux différents types de <i>biens immobiliers</i> , il est important que le <i>membre</i> s'assure non seulement du type de <i>bien immobilier</i> concerné, mais également de son affectation ou de sa classification par le mandant. Exemples des différentes classes et catégories détention des <i>biens immobiliers</i> : <ul style="list-style-type: none"> ☞ biens détenus en propre ou pris à bail ; ☞ occupés par le propriétaire ; ☞ détenus à titre de placement ; ☞ <i>immeubles spécialisés</i> ; ☞ <i>immeubles</i> détenus à des fins spécifiques (terrains contenant des minerais ou installations de gestion des déchets). Le contrat doit également préciser la présentation à adopter pour l'évaluation des <i>portefeuilles</i>
(f) Base de valeur ou base d'évaluation	L'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ</i> , doit indiquer la ou les bases d'évaluation qui seront retenues. A certaines fins ou pour certaines catégories de biens immobiliers, les présentes pratiques prévoient l'utilisation de bases d'évaluation spécifiques. Dans d'autres cas, la base à adopter relève de l'appréciation des <i>experts/évaluateurs qualifiés, EÉQ</i> , en leur qualité de professionnels.
(g) Date d'évaluation	La <i>date d'évaluation</i> devra être convenue avec le client. Une date précise doit être arrêtée car l'adoption de la <i>date du rapport</i> n'est pas une <i>hypothèse</i> acceptable.
(h) Révélation de tout éventuel conflit d'intérêts ou déclaration relative à l'absence de tout conflit d'intérêts antérieurs	Lors de l'examen de tout conflit d'intérêts passé, actuel ou futur, l'évaluateur se conformera aux exigences de la section PS1. En l'absence de conflit d'intérêts antérieur, il doit insérer une déclaration à cet effet.
(i) Déclaration relative au statut de	L'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ</i> , agit toujours en qualité d'expert conforme au Décret n°13/032 du 25 juin

l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i>	2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, aux Statuts et Règlement intérieur de la Chambre des experts immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl, et à la charte d'expertise évaluation foncière et immobilière. L'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , doit également préciser que des informations supplémentaires concernant son statut peuvent être incluses dans le <i>rapport</i> ¹²⁵ .
(j) Devise retenue, le cas échéant	Si l' <i>évaluation</i> doit être convertie dans une devise autre que celle du <i>pays</i> dans lequel le <i>bien immobilier</i> est situé, le taux de change retenu devra faire l'objet d'un accord et être indiqué dans le rapport.
(k) <i>Hypothèse, hypothèse particulière, réserve, instruction ou dérogation particulière</i>	Il est très rare qu'une <i>évaluation</i> ne retienne aucune <i>hypothèse</i> explicite ou implicite. Même si ces <i>hypothèses</i> sont celles généralement admises pour des <i>évaluations</i> de ce type, le client doit être informé que l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , établira son <i>rapport d'expertise</i> sur cette base. Nombre d' <i>hypothèses</i> sont émises pour limiter la responsabilité de l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , lorsqu'une <i>investigation</i> complète n'est pas possible dans le contexte de la mission. Sauf notification au client et acceptation préalable par ce dernier, elles n'ont aucune portée juridique. De plus amples explications concernant les <i>hypothèses</i> et les <i>hypothèses particulières</i> doivent être données. L'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , doit mentionner toute <i>dérogation aux principes</i> qu'il juge nécessaire et justifiée compte tenu des circonstances.
(l) Étendue des investigations de l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i>	L'étendue des investigations de l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , est abordée à la section du déroulement relative aux <i>Investigations</i> . Pour éviter toute confusion, l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , doit fixer avec le client ou, du moins, indiquer à ce dernier, son champ d'intervention et définir l'étendue de ses obligations relatives à l'obtention ou la vérification d'informations pouvant être importantes. Dans ce dernier cas, le client est libre de restreindre l'étendue des <i>investigations</i> de l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> ,
(m) Nature et origine des informations sur lesquelles l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , fondera sa décision	Si le client fournit des informations relatives au <i>bien immobilier</i> ou demande à l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , de les obtenir auprès d'une <i>tierce partie</i> , une mention précisant que l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ.</i> , peut se fonder en toute sécurité sur ces informations devra être consignée dans le <i>contrat d'expertise</i> .
(n) Autorisation de publication	Les experts/évaluateurs <i>qualifiés, EÉQ.</i> , doivent préciser dans le <i>contrat d'expertise</i> que toute reproduction ou référence à l' <i>évaluation</i> ou au <i>rapport</i> sont soumises à leur autorisation préalable et écrite : les clauses de confidentialité.

¹²⁵ Annexe 5.1(i.)

<p>(o) Limites ou exclusion de responsabilité envers des parties autres que le client.</p>	<p>Les limites n'ont d'effet que si elles sont préalablement notifiées au client. L'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, ne doit pas oublier qu'une assurance de responsabilité civile professionnelle couvrant les plaintes pour négligence peut exiger que l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, ait des qualifications spécifiques et inclure certaines clauses limitatives dans chaque <i>rapport</i> d'expertise. Si tel est le cas, les termes appropriés doivent être repris sauf acceptation par la compagnie d'assurance, soit d'une modification, soit d'une <i>dérogation</i> totale.</p> <p>Certaines <i>évaluations</i> sont faites dans certains contextes d'<i>évaluation</i> où l'exclusion de la responsabilité civile est interdite par la loi ou inacceptable pour le client ou un organisme de réglementation externe. Le plus souvent, il est préférable d'exclure toute limitation de responsabilité, plutôt que d'insérer une clause particulière étendant expressément la responsabilité à un groupe ou une catégorie précise de tierces parties. Cette question est laissée à l'appréciation commerciale de l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ.</p> <p>Quand le client est un prêteur, ce dernier peut faire partie d'un consortium de prêt, ou peut revendre des tranches dudit prêt à d'autres établissements s'il a accordé un prêt sur un bien immobilier. Même si la clause de limitation de responsabilité civile offre une certaine protection, les experts/évaluateurs qualifiés, EÉQ, peuvent ainsi être exposés au risque d'une obligation de diligence envers des tierces parties inconnues. Il peut être par conséquent prudent pour les experts/évaluateurs qualifiés, EÉQ, et particulièrement dans le cas d'<i>évaluations</i> destinées à des prêts portant sur des biens immobiliers à usage commercial, d'ajouter à la clause de limitation habituelle une mention selon laquelle, en cas de proposition de placement du prêt sur le bien immobilier concerné dans un consortium, le client doit en informer l'expert/évaluateur <i>qualifié, EÉQ</i>, dans le but de convenir avec lui de sa responsabilité vis-à-vis des autres parties désignées.</p>
<p>(p) Confirmation que l'<i>évaluation</i> sera réalisée en accord avec les normes d'évaluation</p>	<p>Les Normes doivent être désignées sous leur appellation complète : Normes internationales : IVSC, IVS 2013 et les normes nationales : Charte d'expertise évaluation foncière et immobilière, Ds 2016. En cas de <i>dérogations</i> convenues aux Normes, elles devront être mentionnées dans cette confirmation.</p>
<p>(q) Confirmation que l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, a les connaissances, les compétences et les informations requises pour procéder convenablement à une évaluation</p>	<p>Cette déclaration peut se limiter à une confirmation selon laquelle l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, possède des connaissances à jour suffisantes sur le marché local, national et international (selon les besoins), ainsi que les compétences et informations requises pour procéder convenablement à une évaluation. Cette déclaration n'a pas à être détaillée.</p>
<p>(r) Mode de calcul des honoraires</p>	<p>Le montant des honoraires doit être fixé avec le client conformément à l'article 14 du Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier, sauf s'il existe un barème</p>

	établi par un organisme extérieur auquel les deux parties doivent se soumettre. La CEICO asbl publie le barème d'honoraires recommandés aux experts/évaluateurs qualifiés, EÉQ.
(s) Les CADEXIM et les SODEXIM sont régis par la CEICO asbl.	Cette condition est destinée à souligner la nécessité, pour les CADEXIM et les SODEXIM régis par CEICO asbl, de respecter les dispositions de la charte d'expertise évaluation foncière et immobilière.
(t) Mention indiquant que l'évaluation peut être soumise à un contrôle de conformité conformément aux instructions de la CEICO asbl.	Des indications sur les modalités du régime de contrôle de conformité, dont notamment les questions relatives à la confidentialité, sont disponibles auprès de la commission technique de la CEICO asbl.

Source : RICS 2014, VPS 1 Termes minima du contrat d'expertise.

Chapitre 33. LE PROCESSUS D'ÉVALUATION

Le processus d'évaluation peut comprendre les applications des évaluations : objectifs d'évaluation (section 1) et les étapes d'évaluation (section 2).

Section 1. Les applications des évaluations : objectifs d'évaluation

En application de la charte d'expertise évaluation foncière et immobilière, le tableau 33-1 ci-après sert de guide pour les objectifs visés par la D_S2¹²⁶.

Le tableau synthèse des objectifs d'évaluation préconisés par IVSC, RICS et TEGoVA

Tableau 33-1 :
Les applications des évaluations

N°	Sigles des Organismes Internationaux d'Évaluation ☞ IVSC, ☞ RICS ; et ☞ TEGoVA	Objectifs d'évaluation déduits par l'expert/évaluateur qualifié, EEQ, de la problématique du client.	Sigles des objectifs d'évaluation	Bases d'évaluation
1	IVSC	Évaluations aux fins de l'information financière (IAS et IFRS)	IVS 300 (IVS, 2013)	Juste valeur (valeur de marché)
2	IVSC	Évaluations des intérêts dans des propriétés immobilières pour des prêts garantis (Évaluations relatives aux prêts garantis)	IVS 310 (IVS, 2013)	Valeur vénale (valeur de marché)
3	TEGoVA	Évaluation aux fins de l'information financière (IAS et IFRS)	EVGN 1 (EVS, 2016)	Juste valeur
4	TEGoVA	Évaluation aux fins des financements ou octroi de prêt (Évaluations relatives aux prêts garantis)	EVGN 2 (EVS, 2016)	Valeur hypothécaire Valeur vénale et Juste valeur (valeur de marché)
5	TEGoVA	Évaluation de la propriété aux fins de titrisation ¹²⁷	EVGN 3 (EVS, 2016)	Valeur vénale (valeur de marché)
6	TEGoVA	Évaluation de la Valeur d'assurance et de dommages	EVGN 4 (EVS, 2016)	Valeur d'assurance et et dommages subis par l'assuré (Valeur de remplacement)
7	TEGoVA	Évaluation de la valeur d'investissement	EVGN 5	Valeur d'investissement ((valeur de

¹²⁶ Charte d'expertise évaluation foncière et immobilière, D_S2.

¹²⁷ Conversion en titres négociables des créances de prêt détenues par un établissement de crédit ou Caisse des dépôts et consignations au moyen de leur cession à un fonds commun de créance qui émet, en contrepartie, des parts représentatives desdites créances ; ces parts sont offertes au investisseurs comme valeurs mobilières sur le marché financier, (in Lexique des termes juridiques, 17^e édition), sv. Titrisation.

			(EVS, 2016)	marché)
8	TEGoVA	Évaluation transfrontalière	EVGN 6 (EVS, 2016)	Valeur vénale (valeur de marché)
9	TEGoVA	Évaluation dans le contexte de la Directive relative aux gestionnaires des fonds d'investissements alternatifs	EVGN 7 (EVS, 2016)	Valeur d'investissement (valeur de marché)
10	TEGoVA	Évaluation de la propriété et de l'efficacité énergétique	EVGN 8 (EVS, 2016)	Valeur vénale (valeur de marché)
11	TEGoVA	EMF et TEGoVA Spécification prêts commerciaux	EVGN 9 (EVS, 2016)	Valeur hypothécaire (valeur de marché)
12	TEGoVA	Évaluations : Conformité avec EVS	EVGN 10 (EVS, 2016)	Exigence du client
13	RICS	Évaluation des entreprises et des intérêts commerciaux	VPGAs 3 (PS, 2014)	Juste valeur (valeur de marché)
14	RICS	Évaluation des propriétés liées au commerce individuel	VPGAs 4 (PS, 2014)	Valeur vénale (valeur de marché)
15	RICS	Évaluation des immobilisations corporelles	VPGAs 5 (PS, 2014)	Juste valeur (valeur de marché)
16	RICS	Évaluation des immobilisations incorporelles	VPGAs 6 (PS, 2014)	Valeur de remplacement dépréciée (valeur de remplacement)
17	RICS	Évaluation des biens personnels, y compris les arts et antiquités	VPGAs 7 (PS, 2014)	Valeur vénale (valeur de marché)
18	RICS	Évaluation des portefeuilles, des collections et des groupes de propriétés	VPGAs 8 (PS, 2014)	Valeur vénale (valeur de marché)
19	RICS	Évaluation sur les marchés susceptibles de changer : la certitude et incertitude	VPGAs 9 (PS, 2014)	Valeur vénale (valeur de marché)
20	RICS	Évaluation des actifs du secteur public à des fins d'information financière	PS 4.3 (PS, 2010)	Juste valeur (valeur de marché)
21	ICE	Normes relatives à l'évaluation de machinerie et équipement	N° 14 (NUPPEC, 2016)	Juste valeur

Source : IVSC 2013, IVS 300 et IVS 310 ; Red Book 2014, VPGAs et TEGoVA 2016, EVGN.

Section 2. Les étapes d'évaluation

Tableau 33-2 :
Le processus d'évaluation immobilière en sept (7) étapes

N°	LES OPÉRATIONS
1	LE CONTRAT D'EXPERTISE¹²⁸ Décret n°13/032 du 25 juin 2013, Art. 14, al. 1
2	LA PROBLÉMATIQUE DU CLIENT Objectif d'évaluation et base de la valeur ou base d'évaluation
3	LES ACTIFS EXPERTALES OBJETS Classification, identification et description Caractéristiques : (analyse des facteurs de la valeur et étude de marché immobilier spécifique)
4	LES ORGANISMES DE NORMALISATION Normes internationales d'évaluation : IVSC, RICS, TEGoVA et ICE Normes comptables internationales : IASC Normes internationales d'informations financières : IASB Charte d'expertise évaluation foncière et immobilière : CEICO asbl
5	LES HYPOTHÈSES D'ÉVALUATION Hypothèses fondamentales, hypothèses et hypothèses particulières
6	LES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION Approche fondée sur le marché, approche fondée sur le revenu et approche fondée sur le coût
7	LES INDICATIONS DE VALEUR, RECOUPEMENT ET DÉFINITION DE LA VALEUR RECHERCHÉE « VP » Indications de valeur Selon les méthodes d'évaluation adoptées et employées : VP ₁ , VP ₂ , VP ₃ , etc. Recoupelement : (écart de tolérance et adoption de la méthode de recoupelement) Définition de la valeur recherchée « VP » et taux de conversion Précision de l'évaluation : (biens courants ou biens spécifiques) Cote d'expertise : (rapport de la 'VP' à la 'SHOB')

Le processus d'évaluation peut comporter les sept étapes suivantes :

1. *le contrat d'expertise ; formalisation des conditions de la mission ;*
2. *la problématique du client, l'objectif d'évaluation et la base d'évaluation ;*
3. *les actifs expertales ;*
4. *les organisations de normalisation ;*
5. *les hypothèses d'évaluation ;*
6. *les approches et méthodes d'évaluation ;*
7. *les indications de la valeur, le recoupelement et la définition de la valeur recherchée, la précision de l'évaluation et le prix moyen au m² (côte d'expertise.*

¹²⁸ Décret n°13/032 du 25 juin 2013, Art. 14, al. 1, IVSC 2017, IVS 103 : contrat d'évaluation, RICS 2014, VPS 1 Termes minima du contrat d'expertise, Charte d'expertise foncière et immobilière : contrat d'expertise, Ds76 et Ds77.

2.1. Le contrat d'expertise ¹²⁹

L'expertise immobilière est régie par des standards internationaux (normes internationales d'évaluation) établies par le Comité International des Normes d'Évaluation IVSC et les Normes Nationales définies par CEICO asbl dans la Charte d'expertise évaluation foncière et immobilière ¹³⁰.

Le Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant l'exercice de la profession d'expert immobilier, en son article 14 ainsi que les normes d'évaluation, édictent des exigences strictes relatives à la formalisation des conditions de la mission en imposant le contrat d'expertise en expertise amiable. En expertise judiciaire, le contrat d'expertise est synonyme de l'ordonnance du juge et la notification du greffier à l'expert.

Ces deux documents (l'ordonnance du juge et la notification du greffier à l'expert) comportent les exigences essentielles notamment : la désignation de l'expert, la définition de la mission précise, l'objet d'expertise, la problématique du tribunal, l'objectif de l'évaluation, la base d'évaluation et le délai d'exécution de la mission.

Ainsi, « *les bases de la mission de l'expert sont-elles clairement établies par écrit avant l'exécution de ladite mission. L'objectif d'évaluation doit être clairement défini, par exemple : **pour obtenir un crédit*** » Il faut donc noter que de l'objectif d'évaluation on déduit la base d'évaluation. La base d'évaluation et les hypothèses conditionnent le choix et l'adoption des approches et méthodes d'évaluation idoines.

2.2. La problématique du client, l'objectif d'évaluation et la base de valeur

A. La problématique du client

Pourquoi le client demande-t-il l'expertise ? L'expertise pourquoi faire ? Quel est le but de l'expertise ? « *Lorsqu'il y a lieu à expertise, elle est conclue dans un contrat d'assurance passé entre l'expert et son client qui comporte la mission précise et qui impartit un délai pour le dépôt du rapport.* » **La mission précise contient la description de la problématique du client.**

B. L'objectif d'évaluation

Tableau 33-3 :
Les différents objectifs d'évaluation selon les problématiques du client

N°	Objectif d'évaluation	Base d'évaluation
1	Apport partiel d'actif	Valeur marchande ou valeur vénale
2	Fusion, absorption, cession de la société propriétaire de l'actif immobilier	Valeur marchande ou vénale
3	Mise en gage de l'immeuble pour obtention d'un crédit	Valeur de garantie hypothécaire
4	Obtention de liquidité dans le cadre d'un « Lease-back »	Valeur de garantie hypothécaire
5	Acquisition ou cession de l'immeuble	Valeur marchande ou vénale
6	Succession, donation, partage	Valeur marchande ou vénale
7	Location totale ou partielle de l'immeuble, renouvellement du bail, etc.	Valeur locative de marché

Source : M. CHARVÉRIAT, *L'évaluation d'un actif immobilier*, Galtier Expertises immobilières et Financières, Association des experts en évaluation d'entreprises (A3E Lyon), in Lettre trimestrielle n°3 – 3^{ème} trimestre 2009.

¹²⁹ Conditions d'engagement : les termes spécifiques du contrat entre l'expert/évaluateur ou de l'évaluation entreprise et le client.

¹³⁰ IVSC 2017, IVS 101 : conditions de mission et IVS 104 : bases de la valeur, RICS, TEGoVA et Charte.

C. La base de valeur (base d'évaluation)

La base d'évaluation doit être cohérente avec son objectif. La source de la définition de la base d'évaluation devra être citée ou expliquée. Cette exigence ne s'applique pas pour une revue d'évaluation qui n'émet pas d'avis sur la valeur ou qui ne fait pas de commentaire sur la base de la valeur utilisée.

La problématique (besoin d'expertise) est formulée par le client et l'expert déduit de cette problématique l'objectif d'évaluation ainsi que la base d'évaluation idoine. Les colonnes 2 et 3 du tableau 33-1 ci-dessus indiquent des exemples des cas possibles des besoins d'expertise pouvant être exprimés par le client (problématique du client) et les bases d'évaluation déduites des objectifs d'évaluation.

2.3. Les actifs expertales objets

A. La classification et l'identification des actifs expertales objets

Les normes internationales IVS prescrivent non seulement les actifs susceptibles de faire l'objet d'une expertise, mais aussi leur description.

Tableau 33-4 :
Les Normes Internationales d'Évaluation 2017 (IVS 2017)

N°	IVS	ACTIFS EXPERTALES OBJETS
1	IVS 200	Affaires et affaires commerciales
2	IVS 210	Actifs incorporels
3	IVS 300.	Installation et équipement
4	IVS 400	Intérêts sur les biens immobiliers
5	IVS 410	Propriété de développement
6	IVS 500	Instruments financiers

Source : Les Normes Internationales d'Évaluation IVSC 2017.

B. La description des actifs expertales objets

a. La description de la concession

- ☞ *description de la situation juridique du bien ;*
- ☞ *description de situation géographique ;*
- ☞ *description urbanistique du bien ;*
- ☞ *description de la situation cadastrale.*

b. La description des constructions :

- ☞ *affectation ;*
- ☞ *contenance et composition ;*
- ☞ *matériaux.*

Des caractéristiques des actifs expertales : classification, analyse des facteurs de la valeur, et étude de marché immobilier spécifique

C. La classification des actifs expertales objets¹³¹ :

- ☞ Droits fonciers et biens ou droits immobiliers
 - ❖ *biens immobiliers urbains d'habitation ;*
 - ❖ *biens immobiliers commerciaux et industriels ;*
 - ❖ *biens immobiliers ruraux.*

- ☞ Matériels, installations, équipements et outillages :
 - ❖ *matériels ;*
 - ❖ *installations ;*
 - ❖ *équipements ; et*
 - ❖ *outillages.*

D. Les facteurs de la valeur et du marché immobilier¹³²

**Tableau 33-5 :
Les facteurs de la valeur**

N°	Les facteurs de la valeur	Les composantes des facteurs de la valeur
1	La situation	Le phénomène urbain et la rente foncière : la croissance urbaine et la spécificité du marché foncier Le site : le quartier et le voisinage du bien (l'actif) à évaluer
2	Les facteurs physiques de la valeur	Le terrain et les constructions
3	Les facteurs économiques et sociologiques de la valeur	Le fondement économique de la valeur, politique monétaire et valeur, le fonctionnement du marché et le contexte local
4	Les facteurs juridiques de la valeur	Droit de propriété, réglementation d'urbanisme, servitudes foncières,
5	Les facteurs fiscaux de la valeur	L'importance de la fiscalité et l'incidence économique de la fiscalité sur le fonctionnement des marchés

Source : B. de POLIGNAC, J-P. MONCEAU et X. de CUSSAC, *Expertise Immobilière : Guide pratique*, Eyrolles, Paris, 2015, pp. 71 à 135.

E. Le marché immobilier¹³³

Le marché est l'environnement dans lequel des biens et des services sont échangés entre des acheteurs et des vendeurs à travers un mécanisme de prix. La notion de marché implique que des biens ou des services peuvent être échangés entre des acheteurs et des vendeurs sans restriction indue. Chaque partie réagit tant à la relation entre l'offre et la demande et à d'autres facteurs de fixation de prix, qu'à sa propre compréhension de l'utilité relative que va lui procurer un bien ou un service et de ses besoins et de ses désirs individuels.

Pour estimer le prix le plus probable qui pourrait être payé pour un actif, il est fondamental de comprendre l'envergure du marché sur lequel cet actif est échangé, car le prix qui pourra être obtenu dépendra du nombre d'acheteurs et de vendeurs sur ce marché à la date d'évaluation. Pour influencer le prix, les acheteurs et les vendeurs doivent avoir accès à ce marché. Un marché peut être défini selon différents critères, notamment :

¹³¹ De POLIGNAC, MONCEAU et de CUSSAC, *op.cit.*, pp. 199 à 371.

¹³² Supra, titre 3.

¹³³ Supra, chap. 3 et titre 4.

- ☞ les biens ou services qui sont échangés, par exemple, le marché des appartements est différent du marché de l'automobile ;
- ☞ les restrictions de taille ou de distribution, par exemple, un fabricant de biens peut ne pas avoir l'infrastructure de distribution ou de commercialisation pour vendre à l'utilisateur final, et ce dernier peut ne pas avoir besoin de biens dans les quantités produites par le fabricant ;
- ☞ la géographie, par exemple, le marché pour certains biens immobiliers, peut être local, régional, national ou international.

L'immobilier est un terme qui recouvre une multitude de biens. Il n'existe pas un marché, mais une multitude de marchés de l'immobilier en fonction des types de biens »

« Les méthodes utilisées sont généralement les méthodes par comparaison, les méthodes par revenu, les méthodes par le coût et pour certains actifs spécifiques, les méthodes des ratios professionnels. »

« Une évaluation immobilière doit répondre à un certain formalisme, et respecter un certain nombre de principes ; **le non respect de ces éléments va nécessairement affecter la fiabilité de l'expertise**».

« **La définition de la mission (contrat d'expertise ou désignation du greffier à l'expert) et du besoin (problématique) du client sont des éléments clé** ».

La « valeur marchande » suppose un marché, mais n'y a-t-il qu'un seul « marché immobilier » ?

L'immobilier est un terme qui recouvre une grande diversité de biens, et il n'y a pas « un marché de l'immobilier » mais une multitude de marchés en fonction des types de biens très différents et, pour les plus courants, par zone géographique ou par situation, voire encore par nature ou par activité :

**Tableau 33-6 :
Le marché immobilier**

N°	Type de marché	Classification
1	Le marché des bureaux généralement défini par zone géographique ou grandes villes, - le marché immobilier industriel (petites et moyennes unités), lui-même très divers et pouvant se subdiviser en grandes zones industrielles, immeubles en activité, immeubles vides ; etc.	Marché immobilier local et marché immobilier de la construction
2	Le marché des murs commerciaux : libres à l'unité ou occupés à l'unité ou en portefeuille	Marché immobilier local et marché locatif
3	Les logements : résidentiels, sociaux, à l'unité ou en bloc	Marché immobilier local et marché locatif
4	Les biens spécifiques : hôtels, cliniques, paramédical (repos, retraite, etc.	Marché immobilier de la construction
5	Les biens agricoles : terres, vignes, forêts, etc.	Marché foncier
6	Les biens exceptionnels : châteaux, propriétés de luxe, etc.	Marché immobilier de la construction

Source : M. CHARVÉRIAT, *L'évaluation d'un actif immobilier*, Galtier Expertises immobilières Financières, Association des experts en évaluation d'entreprises (A3E Lyon), in Lettre trimestrielle n°3 – 3^{ème} trimestre 2009.

a. Le marché foncier

Il existe des données pour le marché foncier par province (ville, district, commune, quartier...), ainsi l'expert puise ces données dans les bases des données du marché foncier qui doivent être mensuellement actualisées les SODEXIM et les CADEXIM. Les données à recueillir relatives aux transactions récentes sont notamment : la description des configurations, les superficies, les reliefs, les charges foncières.

Envergure ou taille du marché : extrêmement importante, on déduit cette envergure à partir de la superficie du territoire national

b. Le marché immobilier local

Il est important d'examiner en détail la nature du marché local - quels types de biens y sont représentés et si le marché de la propriété à valoriser est principalement un marché propriétaire-occupant ou un marché locatif. Ce dernier facteur peut être important pour décider de ce genre de preuve comparable à chercher et si la méthode par comparaison ou la méthode par revenu est susceptible d'être préférée.

Une partie standard du travail de l'évaluateur est d'identifier les endroits les plus précieux et les facteurs locaux qui peuvent affecter non seulement la valeur réelle, mais aussi les méthodes qui pourraient être utilisées pour arriver à la valeur. *Proximité particulières affaires ou de transport hubs est un facteur typique à prendre en compte.*

Il se peut que la propriété soit située dans un sous-marché qui a ses propres pratiques de prix, ou des variations sur les standards. Dans ce cas, l'évaluateur voudra généralement veiller à ce que la méthodologie utilisée en tienne compte.

Il est important d'examiner en détail la nature du marché local - quels types de biens y sont représentés et si le marché de la propriété à valoriser est principalement un marché propriétaire-occupant ou un marché locatif. Ce dernier facteur peut être important pour décider de ce genre de preuve comparable à chercher et si la méthode par comparaison ou la méthode par revenu est susceptible d'être préférée.

Une partie standard du travail de l'évaluateur est d'identifier les endroits les plus précieux et les facteurs locaux qui peuvent affecter non seulement la valeur réelle, mais aussi les méthodes qui pourraient être utilisées pour arriver à la valeur. *Proximité particulières affaires ou de transport hubs est un facteur typique à prendre en compte.*

Il se peut que la propriété soit située dans un sous-marché qui a ses propres pratiques de prix, ou des variations sur les standards. Dans ce cas, l'expert/évaluateur voudra généralement veiller à ce que la méthodologie utilisée en tienne compte.

c. Le marché locatif

Ce marché comprend deux composantes : les acteurs du marché et le flux.

Envergure ou taille du marché : très importante, on peut déduire cette envergure de l'ensemble de la propriété bâtie privée mise en location en vertu de l'Acte de base portant le droit du commerce général, dans ses dispositions relatives au bail à usage professionnel et fonds de commerce, et en vertu de la loi n° 15/ 025 du 31 décembre 2015 relative aux baux à loyer non professionnels.

Objectifs. Identifier et maîtriser le volume des loyers encaissés par les acteurs du marché concernés : propriétaires, bailleurs afin d'asseoir l'impôt cédulaire sur revenu locatif

Positionnement : définition en toute impartialité et avec précision de la valeur locative, base de négociation de loyers.

d. Le marché de la construction

Ce marché comprend deux composantes : les acteurs du marché et le flux.

Ses objectifs : identifier et maîtriser le nombre des constructions réalisées pendant une période donnée et déterminer le coût de construction au m², devant servir dans l'évaluation des biens immobiliers.

Positionnement : définition en toute impartialité et avec précision de la valeur recherchée par l'emploi de l'approche par le coût.

2.4. Les organisations de normalisation

La charte d'expertise évaluation foncière et immobilière, les normes d'évaluation : IVSC, RICS et TEGoVA et les normes comptables et financières : IAS et IFRS

- A. La charte d'évaluation foncière et immobilière, Ds
- B. Les normes Internationales d'Évaluation : IVSC, RICS, TEGoVA et ICE¹³⁴
- C. Les normes comptables internationales (IAS) et les normes internationales d'information financière (IFRS)

2.5. Les hypothèses d'évaluation

On doit d'abord mentionner la base de la valeur (hypothèse fondamentale) et puis il est nécessaire de formuler une ou plusieurs hypothèses et hypothèses particulières¹³⁵ pour préciser soit l'état d'un actif dans le cadre d'un éventuel échange, soit les conditions dans lesquelles cet actif est supposé être échangé¹³⁶.

2.6. Les approches et méthodes d'évaluation

Cette sous/section traite des approches les plus courantes de l'évaluation immobilière, comportant une ou plusieurs méthodes d'évaluation¹³⁷.

D'une manière générale, la méthodologie est un système de méthodes utilisées dans un domaine particulier d'étude ou d'activité. Dans l'évaluation, le terme méthodologie est utilisé surtout comme un nom général, principalement au singulier, pour décrire la façon dont un expert/évaluateur qualifié, EÉQ, traite toute question de l'évaluation d'un actif expertale objet. Ainsi, pour une évaluation donnée, la méthodologie comprend¹³⁸ :

- ☞ la sélection, par l'expert, de l'approche ou des approches à appliquer¹³⁹ ;
- ☞ le choix de la méthode ou des méthodes¹⁴⁰ ; et
- ☞ l'utilisation des procédés ou des techniques d'analyse afin d'interpréter les données d'évaluation et de tirer des conclusions qui s'imposent.

2.7. Les indications de la valeur, le recoupement et la définition de la valeur recherchée¹⁴¹

A. Les indications de valeur

L'objectif dans le choix des approches et des méthodes d'évaluation d'un actif est de trouver la méthode la plus appropriée dans les circonstances particulières. Aucune méthode n'est adaptée à toutes les situations possibles. Le processus de sélection devrait envisager, au minimum :

- ☞ La classification et l'identification des actifs expertales objets, la problématique du client, l'objectif d'évaluation et les bases de la valeur (les bases d'évaluation) appropriées, déterminées dans les termes de la notification du tribunal et selon l'objectif de l'évaluation ;
- ☞ les forces et les faiblesses respectives des approches d'évaluation possibles et les méthodes (les techniques analytiques ou procédés d'évaluation) ;

¹³⁴ Institut canadien des évaluateurs.

¹³⁵ Supra, chap. 25, section 1 : les hypothèses d'évaluation.

¹³⁶ Ibid.

¹³⁷ Supra, titre 5, chap.25 : approches et méthodes d'évaluation. cf. IVSC 2013, IVS Réf. et IVSC 2017, IVS 105 : Approches et méthodes d'évaluation.

¹³⁸ TEGoVA 2016, EVIP 5 : Méthodologie d'évaluation.

¹³⁹ Supra, tableaux 25-1 et 25-2.

¹⁴⁰ Supra, chap. 26, 27 et 28.

¹⁴¹ IVSC 2013, IVS Réf. et IVSC 2017, IVS 105.

- ☞ *le caractère approprié de chaque procédé, compte tenu de la nature de l'actif, et approches ou méthodes utilisées par les participants dans le marché concerné ;*
- ☞ *la disponibilité d'informations fiables nécessaires pour appliquer la méthode (s).*

Les facteurs à prendre en compte sont les suivants¹⁴² :

- ☞ *l'état d'occupation des immeubles*

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 ?

- ☞ *l'affectation des immeubles*

Quelle est l'affectation dans laquelle l'immeuble est évalué (usage actuel, usage futur ou usage alternatif) ?

- ☞ *l'état d'entretien*

Quel est l'état d'entretien de l'immeuble ? Des travaux importants sont-ils prévus ou non ? Lorsque des travaux importants sont prévus 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. Le recoupement

- ☞ *Le calcul de l'écart de tolérance*
- ☞ *L'adoption de la méthode de recoupement*

C. La définition de la valeur recherchée (vénale ou marchande)

Le recoupement conduit à la définition de la valeur recherchée

D. La précision de l'évaluation

E. Le prix moyen au m² ou cote d'expertise

¹⁴² De POLIGNAC, MONCEAU et De CUSSAC, *op.cit.* p. 477.

Chapitre 34. LE RAPPORT D'EXPERTISE OU RAPPORT D'ÉVALUATION¹⁴³

Section 1. Les principes généraux

La dernière étape d'une expertise évaluation foncière et immobilière consiste à communiquer les résultats de la mission au client et aux autres destinataires dans un rapport d'expertise ou rapport d'évaluation. Le rapport d'expertise ou d'évaluation est un document détaillant la portée, les hypothèses clés, les approches et méthodes d'évaluation, et les conclusions d'une mission, en fournissant un avis professionnel de la valeur pris en charge par une base ou des bases d'évaluation reconnues dans le cadre des normes d'évaluation.

« Le rapport doit impérativement contenir les informations nécessaires à la bonne compréhension de l'évaluation ou de la revue d'évaluation. Un rapport ne doit pas être ambigu ou trompeur et doit permettre au lecteur de comprendre clairement l'évaluation ou les autres conseils réalisés¹⁴⁴. »

L'évaluation, telle que déterminée par l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, doit être clairement et efficacement transmise au client. Le rapport d'expertise sera le document sur lequel le client se fiera à prendre des décisions. Il est donc important que ce soit exact, à la fois à ce qu'il dit et à des mises en garde et des réserves qui y sont exprimées.

Pour être comparable, crédible et pertinent, le rapport devra comporter une description claire et précise de l'étendue de la mission, de son objectif d'évaluation (utilisation prévue), de sa base ou ses bases d'évaluation, des hypothèses, des hypothèses particulières, des approches et méthodes d'évaluation, et enfin, des incertitudes significatives ou des restrictions pouvant directement affecter l'évaluation

Ce chapitre s'applique à tous les rapports d'évaluation ainsi qu'aux rapports sur les conclusions de revues d'évaluation, qu'ils soient sous format papier ou transmis par voie électronique. Cependant, pour certaines catégories d'actifs ou pour certaines applications¹⁴⁵, il peut être nécessaire de s'écarter de cette instruction ou de rendre compte d'éléments supplémentaires.

« Un rapport d'évaluation désigne un document détaillant la portée, les hypothèses clés, les approches et méthodes d'évaluation, et les conclusions d'une mission. Le rapport fournit une opinion professionnelle de la valeur supportée par une base ou des bases de valorisation reconnue dans le cadre des normes d'évaluation¹⁴⁶. »

Un rapport d'évaluation devrait enregistrer les instructions pour l'affectation, la base et le but de l'évaluation et *les résultats de l'analyse qui a conduit à l'opinion de la valeur*, y compris, le cas échéant, les détails de comparables utilisés. Il peut également expliquer les processus d'analyse entrepris dans la réalisation de l'évaluation, et de présenter les informations de support.

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'exemple plus que de modèle, l'ossature du rapport d'expertise préconisé par TEGoVA¹⁴⁷, EVS 2016. Les autres organismes de normalisation proposent aussi d'autres modèles qui ressemblent fort bien à celui de TEGoVA. Cependant la charte

¹⁴³ Rapport d'expertise ou rapport d'évaluation : IVSC 2017, IVS 103 : Rapport. RICS 2014, VPS 3, TEGoVA 2016, EVS 5 : Rapport d'évaluation et CEICO 2016, Ds76 et Ds77 : La perception du mot rapport d'expertise.

¹⁴⁴ IVSC 2013, IVS 103 : Rapport.

¹⁴⁵ Rapport d'expertise judiciaire est différent du rapport d'expertise amiable.

¹⁴⁶ TEGoVA 2016, EVS 5 : Déclaration de l'évaluation.

¹⁴⁷ Ibid.

d'expertise évaluation foncière et immobilière en ses D_S76 et D_S77 prescrit les principes d'établissement du rapport et le contenu du rapport d'expertise.

La forme et le détail du rapport relèvent de la discrétion de l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ., mais doivent respecter les instructions spécifiques du client à l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, et tenir compte de l'objectif d'évaluation, c'est-à-dire de l'utilisation que le client se propose de faire de l'évaluation.

Un rapport d'évaluation doit rendre compte de manière adéquate de toutes les questions énoncées dans les conditions d'engagement (contrat d'expertise).

Chaque rapport devra être précédé d'un rappel de la mission qui a été confiée à l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, et de la mention de la date de la visite.

Il conviendra d'ajouter en début ou à la fin du rapport la liste des pièces communiquées à l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, ainsi que les clauses de réserve (cf. charte de l'expertise).

Section 2. Le contenu du rapport d'expertise¹⁴⁸

Le rapport d'expertise doit être paginé, daté et signé par l'expert. Un rapport non daté et non signé est nul et de nul effet.

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'une **évaluation proprement dite** couvrira généralement les rubriques suivantes, qui ne seront pas nécessairement présentées de la même manière ou dans le même ordre :

2.1. La base de l'instruction et de l'évaluation

- ☞ *Le client et l'instruction - le nom du client, les détails de la façon dont l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, a été chargé (il est recommandé d'inclure une copie des conditions d'engagement en annexe) ;*
- ☞ *Dépendance à l'égard des tiers - où il a été convenu que certains tiers identifiés pourront compter sur le rapport, ces tiers doivent être nommés ;*
- ☞ *La propriété - nom (le cas échéant) et l'adresse de la propriété ;*
- ☞ *L'intérêt juridique de la propriété qui est évaluée (en pleine propriété, bail, etc.) ;*
- ☞ *L'objectif d'évaluation (le but de l'évaluation) ;*
- ☞ *Base de la valeur (par exemple, la valeur de marché) et référence aux normes compétentes ou à la loi ou le règlement qui définit la base d'évaluation ;*
- ☞ *Hypothèses et hypothèses particulières - l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, devra indiquer toutes les hypothèses importantes formulées ;*
- ☞ *La date de l'évaluation ;*
- ☞ *La date du rapport ;*
- ☞ *Le statut de l'expert (expert/évaluateur qualifié, EÉQ). Cf. Décret n°13/032, statuts de la CEICO asbl, le RI de la CEICO asbl et la Charte d'expertise foncière et immobilière, Ds 2016)¹⁴⁹ ;*
- ☞ *Utilisation des sapiteurs, évaluateurs ou conseillers spécialisés - où l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, a utilisé les services des tiers spécialistes, ils devraient être identifiés ;*
- ☞ *Confirmation qu'il n'y a pas de conflits d'intérêts potentiels. Lorsque les conflits potentiels existent, le rapport devrait indiquer que ceux-ci ont été amenés au client de l'attention et en détail les mesures prises pour assurer l'objectivité de l'évaluateur n'a pas été affectée.*

¹⁴⁸ CEICO 2016, Ds 77 : le contenu d'un rapport détaillé.

¹⁴⁹ Supra, partie II, titre 2 : le cadre réglementaire de l'exercice de la profession d'expert immobilier.

2.2. Les enquêtes menées

- ☞ *L'inspection - date de l'inspection, le nom de la personne qui a inspecté, l'étendue des locaux inspectés. Si l'inspection a été moins complet qu'habituellement requis pour ce type d'évaluation, ce qui devrait être mis en évidence, zones de sol - indiquent clairement le type de zone adoptée*
- ☞ *Les documents reçus et étudiés - l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, indiquera les documents reçus et fera également l'état, le cas échéant, des documents importants qui n'ont pas été mis à sa disposition ;*
- ☞ *À propos des informations obtenues à partir du client et de tiers – une déclaration doit être incluse si ces informations ont été invoquées ;*
- ☞ *Enquêtes non effectuées - pour éviter tout doute, il est recommandé de faire l'état dans le rapport des enquêtes qui ne sont pas effectuées, dont les résultats pourraient avoir un impact sur la valeur. Des exemples typiques sont les enquêtes environnement et de contamination, des tests d'équipements techniques, etc. Le cas échéant, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, doit indiquer comment la valeur déclarée pourrait être affectée si ces enquêtes ont donné des conclusions défavorables.*

2.3. La propriété

- ☞ *Emplacement ;*
- ☞ *La description ;*
- ☞ *État de la propriété*
- ☞ *Les aspects environnementaux de la propriété compris les cotes de rendement énergétique ;*
- ☞ *L'équipement technique - où il y a une quantité importante de plantes et de l'équipement, l'évaluateur doit préciser quels éléments sont inclus dans l'évaluation de la propriété et qui sont exclus ;*
- ☞ *Le cas échéant, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, indiquera si l'évaluation comprend l'écart d'acquisition ou des biens incorporels (évaluations d'hôtels).*

2.4. La situation juridique

- ☞ *Faire des commentaires sur les engagements, restrictions ou obligations qui pourraient avoir un effet sur la valeur ;*
- ☞ *La location - avec les noms de tous les locataires, des informations sur les principales conditions de location, les montants des loyers en cours et toutes les dispositions pour les faire varier au cours de la durée de vie restante du bail ;*
- ☞ *Urbanisme et le contrôle du développement - des informations sur le zonage actuel dans le plan (s) de développement*

2.5. Le marché

- ☞ *Identification du marché dans lequel la propriété tombe ;*
- ☞ *Des informations suffisantes sur le marché pour permettre au client de comprendre comment la propriété est concernée ;*
- ☞ *Comparables – les informations sur les opérations portant sur des propriétés comparables devraient normalement être fournies dans le cadre d'un rapport d'évaluation complet.*

2.6. L'évaluation

- ☞ *Les hypothèses clés - en ce qui concerne les valeurs en capital, les valeurs locatives et des rendements adoptés. Il est recommandé que le choix de ces intrants clés doit être expliqué en référence à des comparables cotés ;*
- ☞ *D'autres hypothèses, si les caractéristiques de la propriété l'exigent, notamment des hypothèses supplémentaires. Lorsqu'une opération récente a eu lieu impliquant la propriété*

en question ou à un prix convenu à titre provisoire a été communiquée à l'expert/évaluateur pour sa vente, le rapport devrait indiquer la mesure dans laquelle cette information a été acceptée comme preuve de la valeur ;

- ☞ *Méthodologie - les approches et méthodes d'évaluation qui ont été utilisées ;*
- ☞ *Évaluation incertitude - dans les cas où il existe un niveau élevé d'incertitude sur le niveau des valeurs, des loyers ou des rendements, l'évaluateur doit commenter ici ;*

2.7. Conclusion

- ☞ *La valeur déclarée doit être clairement et sans ambiguïté, avec la confirmation que des recherches suffisantes ont été entreprises pour justifier l'opinion de la valeur indiquée ;*
- ☞ *Un énoncé clair quant à savoir si les coûts de transaction tels que la TVA, les frais, etc. sont ou ne sont pas inclus dans la valeur déclarée ;*
- ☞ *Monnaie - la valeur déclarée doit indiquer clairement la monnaie qui a été utilisée pour l'évaluation. Si la valeur est rapportée dans une monnaie autre que la monnaie du pays dans lequel est situé l'immeuble, le rapport devrait indiquer si la valeur a été déterminée dans la monnaie locale, puis convertie dans la seconde monnaie, auquel cas la valeur de la monnaie locale et le taux de conversion utilisé doivent également être mentionnés, ou si la valeur a été déterminée directement dans la deuxième devise. Dans le second cas, l'expert/évaluateur qualifié, EÉQ, devrait indiquer si des changements dans le taux de change entre la monnaie locale et la deuxième monnaie affecterait la valeur déclarée ;*
- ☞ *Limitations des enquêtes et de l'information - où des enquêtes, l'inspection ou de l'information ont été moins complet que l'évaluateur devrait normalement souhaiter et où de plus amples informations pourrait conduire à une révision de la valeur, cela devrait être souligné dans la conclusion du rapport ;*
- ☞ *Limitations sur le rapport - à ce point, ou ailleurs dans le rapport, l'expert peuvent souhaiter indiquer les limitations sur l'utilisation du rapport en ce qui concerne la publication, recours à des tiers, etc. ;*
- ☞ *« Le rapport d'évaluation doit être signé par un expert dûment qualifié (EÉQ) et daté. »*

Section 3. La deuxième proposition du contenu du rapport d'expertise¹⁵⁰

3.1. La mission :

- ☞ *identité du client, son lien avec l'immeuble à expertiser ;*
- ☞ *l'objet de la mission (actif expertale objet) doit être défini de façon précise ;*
- ☞ *l'hypothèse de la prolongation de son usage actuel, ou de l'utilisation pour un autre usage ;*
- ☞ *identification des droits fonciers ou biens et droits immobiliers à évaluer, par la désignation cadastrale, l'adresse exacte et l'usage à la date de visite ;*
- ☞ *la date de valeur de l'expertise ;*
- ☞ *la date de rédaction (si celle-ci notamment est différente de la date de valeur) ;*
- ☞ *la date de visite ;*
- ☞ *la 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 ;*
- ☞ *les bases des valeurs définies (si l'immeuble est mis en location, il faudra décrire l'état locatif, valeurs de marché ou de remplacement, valeurs locatives de marchés,...), 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 : certificat d'enregistrement, copie de désignation d'immeuble ou de droits de*

¹⁵⁰TEGoVA 2016, EVS 5 : Déclaration de l'évaluation.

propriété figurant dans un titre, état locatif détaillé ou résumé, baux originaux ou copies avec avenants, quittances de loyer, plans originaux ou copies, autorisation de bâtir, etc.

- ☞ *hypothèses d'évaluation retenues ;*
- ☞ *les approches et méthodes d'évaluation adoptées.*

3.2. Les clauses de non publication et d'utilisation du rapport dans son intégralité

Les recommandations de TEGoVA et les pratiques professionnelles conduisent généralement les experts à insérer dans leur rapport une ou deux clauses du type de celles-ci après :

- ☞ *le client 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.*

3.3. Le système d'information géographique « SIG »

Celle-ci peut être détaillée en situation générale, localisation particulière, emplacement, environnement et voisinage, desserte routière et transports urbains.

3.4. La situation juridique du bien

Désignation du régime de propriété ou de la nature juridique du bien ou du droit, notamment : concession perpétuelle et ordinaire, locaux dépendant d'une copropriété horizontale ou verticale, indivision, immeuble détenu par le biais de titres d'une société civile ou commerciale, construction sur terrain d'autrui, location, contrat de crédit-bail, division en volume, etc.

3.5. La situation urbanistique et administrative

Classement ou zoning, servitudes publiques ou privées, 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, autorisation de bâtir). La production de ces pièces demande un délai qui est souvent incompatible avec celui fixé par la Mission d'Expertise.

3.6. La description du bien

- ☞ *nature et consistance des biens ;*
- ☞ *affectation (usage physique et affectation) ;*
- ☞ *superficie cadastrale et la SHOB.*

Ces superficies sont généralement fournies par le client (plan, état des surfaces).

Seules les superficies mesurées par un professionnel compétent ou spécialiste disposant d'une assurance des Responsabilités Civile et Professionnelle (tels qu'un ingénieur GT, expert immobilier ou géomètre expert immobilier).

- ☞ *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 client 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.*

3.7. Les réserves concernant l'environnement et la contamination

Il ne rente pas dans les compétences normales de l'Expert immobilier 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 client des risques s'il en apparaît à partir des informations générales sur le secteur.

L'expert immobilier devra donc rappeler dans son Rapport les limites de sa Mission, tout en se réservant la possibilité d'informer son client en cas de risques évidents ou patents, et en lui suggérant de requérir les services d'un ou de plusieurs spécialistes concernés.

3.8. La 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.

3.9. L'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.

3.10. L'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 client qui en fait la demande et qui s'engage à respecter le principe de confidentialité.

3.11. L'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 synthétique les résultats découlant des méthodes employées, ainsi que les valeurs définies dont la synthèse sera reprise dans les états récapitulatifs.

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.

3.12. Les 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.).

3.13. Les 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, autorisation de bâtir) ;*
- ☞ *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.*

Section 4. 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 congolais 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 RD Congo. 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.

Chapitre 35. LE CERTIFICAT D'EXPERTISE¹⁵¹

Section 1. La définition du certificat d'expertise

Les termes « certificat d'expertise », « certificat de valeur », « certificat d'évaluation » et « déclaration de valeur », ont une signification particulière dans la désignation des documents d'expertise. Un facteur commun est que ces documents nécessitent une simple confirmation de la valeur, sans aucune obligation de décrire le contexte, les hypothèses fondamentales ou des processus analytiques derrière le chiffre fourni.

Section 2. Le contenu du certificat d'expertise

- ☞ *Identité du client et son lien avec l'actif à évaluer*
- ☞ *Objet de la mission*
- ☞ *Identification des biens ou droits à évaluer*
- ☞ *Date de visite*
- ☞ *Description du bien*
- ☞ *Date de l'expertise*
- ☞ *Date de rédaction*
- ☞ *Date de valeur d'expertise*
- ☞ *Objectif de la mission et base de valeur ou base d'évaluation*
- ☞ *Hypothèses d'évaluation*
- ☞ *Approches et méthode d'évaluation*
- ☞ *Valeur définie*
- ☞ *Réserves éventuelles en cas d'impossibilité de vérifier telles ou telles données*
- ☞ *Date du rapport d'expertise*
- ☞ *Nom, adresse et qualification de l'expert*

Fait à ..., le ...

L'Expert

¹⁵¹ Infra. Annexe, le certificat d'expertise **StarImmo sarl**

Chapitre 36. LA NOTE D'HONORAIRES, FRAIS ET DÉBOURS

Les honoraires doivent être déterminés sur base du barème de la CEICO asbl, en tenant compte 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.

L'expert immobilier ne peut, pour sa mission, accepter de son client aucune autre rémunération que les honoraires convenus.

Enfin, si la mission s'effectue en dehors du lieu habituel de l'expert, ce dernier aura droit, outre les honoraires, aux frais et débours.

CONCLUSION

Ce cours permettra aux étudiants, stagiaires et autres professionnels de l'évaluation, qui vont d'abord participer à l'animation, et ensuite qui vont l'étudier minutieusement, de mieux maîtriser l'expertise évaluation immobilière.

Le cours est subdivisé en deux parties : les fondamentaux de l'expertise évaluation foncière et immobilière (partie I) et l'expertise évaluation immobilière (partie II).

Les fondamentaux de l'expertise évaluation foncière et immobilière sont supposés avoir été étudiés en GT3. Cependant, si nous les avons repris en liminaire, à l'expertise évaluation immobilière, c'est pour permettre aux étudiants de revisiter les concepts fondamentaux en matière de l'expertise foncière et immobilière (chap. 1), les actifs expertales objets (droits fonciers et biens ou droits immobiliers expertales et les immobilisations corporelles) (chap. 2), le concept du marché immobilier (chap.3) et les principes d'évaluation (chap.4).

En effet, dans le premier chapitre dédié aux concepts fondamentaux en matière d'expertise foncière et immobilière, sont étudiées les notions générales d'expertise foncière et immobilière, la typologie de l'expertise évaluation foncière et immobilière, la nature de l'expertise évaluation foncière et immobilière, l'expertise foncière et immobilière, l'expertise/assurance, et enfin, l'expertise judiciaire en matière immobilière.

Dans le deuxième chapitre, consacré **aux** actifs expertales objets, sont analysés, d'une part les droits fonciers et biens ou droits immobiliers (terrains et constructions), et d'autre part les immobilisations corporelles (matériel, installations, équipements et outillages).

Le troisième chapitre relatif au concept du marché immobilier est consacré à l'étude du modèle de marché en marketing, la transposition du modèle marketing en marché immobilier, les domaines d'activités stratégiques du marché immobilier, le flux du marché immobilier, et enfin, le chiffre d'affaires du marché immobilier.

Le quatrième et dernier chapitre est dédié aux types de valeurs ou bases de la valeur (base d'évaluation) et aux approches et méthodes d'évaluation permettant de définir les différents types de valeurs.

L'expertise évaluation immobilière, matière prévue pour la GT5, porte sur l'expert et la valeur (titre 1), le cadre réglementaire de la profession d'expert immobilier (titre 2), les facteurs de la valeur (titre 3), l'étude du marché immobilier (titre 4), les approches et méthodes d'évaluation (titre 5), et enfin, la pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière (titre 6).

Le titre 1 relatif à l'expert et la valeur a planché sur l'expert, la valeur, les généralités sur l'expertise évaluation immobilière, l'expert face au contrôle de la valeur par l'administration, et enfin, l'expertise immobilière et les normes internationales.

Le cadre réglementaire de la profession d'expert immobilier est consacré à l'analyse du Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'expert immobilier. Cette analyse a porté sur les dispositions générales, les conditions d'exercice de la profession d'expert immobilier, les missions, les incompatibilités, l'éthique et les honoraires, la discipline, et enfin, les dispositions transitoires et finales.

L'analyse des facteurs de la valeur (caractéristiques des actifs expertales objets) a porté sur la situation, les facteurs physiques, les facteurs économiques, les facteurs juridiques, et les facteurs fiscaux.

L'étude de marché immobilier est consacrée aux aspects théoriques du marché immobilier, au marché foncier, au marché immobilier local, au marché locatif, et enfin, au marché de la construction.

Le titre, approches et méthodes d'évaluation, est d'abord consacré à une section liminaire relative aux approches d'évaluation, ensuite, aux hypothèses et à l'adoption des approches et méthodes d'évaluation, à l'approche fondée sur le marché, à l'approche fondée sur le revenu, à l'approche fondée sur le coût, au recoupement, et enfin, aux considérations générales sur les approches et méthodes d'évaluation.

La pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière a traité du déroulement d'une opération d'expertise, du processus d'évaluation, du rapport d'expertise, du certificat d'expertise et d'établissement d'une note d'honoraires.

Toute cette matière implique la connaissance, la compréhension et l'application de la théorie et la pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière. Les étapes de l'analyse, de la synthèse et de l'évaluation seront mises en œuvre durant le stage professionnel.

Il appartient désormais aux étudiants, stagiaires et autres professionnels de l'évaluation de mieux maîtriser toute cette matière afin de prétendre d'accéder aux responsabilités, en qualité de cadres, dans les CADEXIM et/ou SODEXIM.

G. TSHISANGA LUKENGU
Ingénieur
Expert/Évaluateur Qualifié, EÉQ.

ANNEXES

1. **Historique de l'expertise immobilière**
2. **Le contrat d'expertise (modèle StarImmo sarl)**

I. L'historique de l'expertise immobilière

'L'expertise immobilière : une discipline récente'

En France, l'expertise en évaluation immobilière s'est fortement développée et professionnalisée depuis une vingtaine d'années.

Retour en quelques dates sur la naissance et le développement de cette discipline :

- ❖ **Avant 1990** : l'expertise en évaluation immobilière était principalement exercée par les experts inscrits près des cours d'appel ou de la cour de cassation. Elle s'exerçait essentiellement dans le cadre de contentieux judiciaires et administratifs. « *expertise judiciaire* » ;
- ❖ **1990** : l'éclatement de la bulle immobilière¹⁵², à la faveur de la première guerre du golf incite les pouvoirs publics à couvrir le risque de volatilité des actifs immobiliers. Le **décret du 5 novembre 1990** contraint les compagnies d'assurances à évaluer tous les 5 ans leurs patrimoines immobiliers et à le faire actualiser annuellement entre expertises quinquennales ;
- ❖ La même année, sous l'impulsion de l'IFEI (Institut Français de l'Expertise Immobilière), la **1^{ère} édition de la Charte de l'Expertise en évaluation immobilière est publiée, elle constitue le 1^{er} référentiel français en matière de standards et de normes d'évaluation** ;
- ❖ **1993** : la **loi du 4 janvier 1993** impose aux SCPI (sociétés civiles de placement immobilier) *l'obligation de faire expertiser leurs immeubles par un expert indépendant tous les cinq ans, avec une actualisation annuelle* ;
- ❖ **1995** : la Commission des Opérations de Bourses (COB) – devenue Autorité des Marchés Financiers en 2003 - et le Conseil national de la comptabilité (CNC) définissent le cadre et les méthodes d'évaluation dans la **Recommandation n°95-01**
- ❖ **1998** : l'IFEI publie la **2^e édition de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière**. Signée par la plupart des associations professionnelles d'experts, cette édition, plus complète, intègre un grand nombre de nouveautés, notamment *un guide méthodologique relatif à l'évaluation des actifs immobiliers* ;
- ❖ **2000** : la 3^{ème} grande crise immobilière incite les pouvoirs publics à accroître l'effort de standardisation et de transparence des évaluations. C'est l'objet du **Rapport Barthès de Ruyter de la COB** sur l'expertise immobilière du patrimoine des sociétés qui font appel publiquement à l'épargne (SCPI et foncières cotées) ;
- ❖ **2002** : le **Règlement européen du 19 juillet 2002** impose aux entreprises cotées de présenter leurs comptes selon un nouveau référentiel de normes comptables appelé IFRS (International Financial Reporting Standards) à partir du **1 janvier 2005**.

L'objectif de ce changement de normes est de rétablir la clarté des comptes des entreprises, la confiance des investisseurs sur les marchés boursiers, mise à mal ces cinq dernières années par des scandales à répétition et par l'explosion de la dette des entreprises. **Les entreprises doivent depuis cette réforme évaluer les patrimoines à leur Juste valeur (Fair value). La Juste valeur, appelée également Valeur de marché ou Valeur vénale, est définie comme « le montant pour lequel un actif pourrait être échangé entre parties bien informées, consentantes et agissant dans des conditions de concurrence normale »**. Elle s'oppose à la

¹⁵² Spéculation outrancière, cavalerie.

Valeur historique ou Valeur comptable. Le Règlement de 2002 n'impose pas le recours à un expert en évaluation immobilière, mais la plupart des entreprises cotées s'y sont résolues, autre titre des « bonnes pratiques » ;

- ❖ **2003** : la Fédération des sociétés immobilières et foncières (FSIF) publie le **Code de Déontologie des Sociétés d'Investissements Immobiliers Cotées (SIIC)**. Ce code requiert de suivre les recommandations du Rapport Barthès de Ruyter et de la Charte de l'Expertise en évaluation immobilière ;
- ❖ 2005 : TEGoVA (le Groupe européen des Experts Immobiliers : The European Group of Valuers' Associations)/ Publication des Normes d'expertise immobilière en Europe (Guide bleu)
- ❖ **2006** : publication de la 3^{ème} version de la Charte de l'Expertise en évaluation immobilière ;
- ❖ **2007** : **TEGoVA** (le Groupe européen des Experts Immobiliers : The European Group of Valuers' Associations) met en place pour ses membres une certification européenne au travers du statut de Recognised European Valuer (REV) ;
- ❖ **2008** : **1^{er} version française du Red Book** (RICS Valuation - Professional Standards). La 1^{ère} version originale du Red Book a été publiée au Royaume-Uni en 1980 ;
- ❖ **2011 (juillet)** : l'International Valuation Standards Council (IVSC) publie la 9^{ème} édition des International Valuation Standards (IVS) ;
- ❖ **2012 (avril)** : la RICS lance la **8^{ème} édition du Red Book** (RICS Valuation - Professional Standards) ;
- ❖ **2012 (mai)** : TEGoVA publie sa **7^{ème} édition du Blue Book** (European Valuation Standards : EVS) ;
- ❖ **2012 (automne)** : une **4^{ème} version de la Charte de l'Expertise en évaluation immobilière** devrait être publiée. Cette version sera plus complète et plus explicative que celle de 2006 : une partie a été ajoutée pour prendre en considération les questions de développement durable et la position de l'expert par rapport à celles-ci.
- ❖ 2013 IVS
- ❖ 2014 Red Book
- ❖ 2016 (mai) EVS
- ❖ 2016 (mai) NUPPEC
- ❖ 2016 & 2017 US PAAP
- ❖ 2017 (Le 28 janvier 2017) IVS

IVSC a lancé IVS 2017, marquant une étape importante vers l'harmonisation des pratiques d'évaluation à travers le monde.

IVS 2017 servira de guide clé pour les professionnels de l'évaluation à l'échelle mondiale et soutiendra la cohérence, la transparence et la confiance dans les évaluations qui sont essentielles aux décisions d'investissement ainsi qu'à l'information financière.

Le lancement est la dernière étape de la mission d'IVSC consistant à relever les normes de la pratique d'évaluation internationale en tant qu'élément essentiel du système financier, au bénéfice des marchés financiers et de l'intérêt public.

Les normes ont été créées à la suite d'un processus de consultation approfondie d'avril à octobre 2016. Plus de 100 lettres de commentaires officiels sur les projets initiaux d'IVS 2017 ont été reçues de divers intervenants, y compris des organisations de professionnels de l'évaluation, des professionnels et des universitaires.

Même si à ce jour, en France, les tentatives pour faire réglementer l'accès à la profession d'expert en évaluation immobilière ont échoué, la normalisation des pratiques et des méthodes, et la mise en place d'une certification professionnelle, ont permis à l'expertise immobilière, depuis 1990, d'évoluer et de se professionnaliser de manière significative.

Au niveau mondial, la sortie récente de nouvelles versions des référentiels historiques illustre le souci d'adaptation à un marché qui a accéléré son évolution.

Dans un contexte de crise bancaire et de risque systémique, les obligations de transparence sont croissantes du fait du relèvement des ratios de solvabilité des banques (Bâle III en 2010) et des assurances (Solvabilité II en 2009). Les produits à expertiser sont également de plus en plus complexes (datacenters, cliniques spécialisées, green-value (...)).

II. Le contrat d'expertise

Contrat d'expertise n° STI/DG/ /2018

ENTRE :

D'une part,

1. Monsieur/ Madame
ou la Société représenté (e) par
Monsieur/ Madame
agissant en qualité de
Demeurant
.....
Tél.
e-mail :
Ci-après désigné, le CLIENT ;

ET,

D'autre part,

2. **StarImmo sarl**, représentée par Monsieur
agissant en qualité de
Demeurant : 139, Avenue Lubumbashi, Quartier Adoula, Commune de Bandalungwa
Tél. +243 (0) 818 120 265 – 810 575 696 – 998 477 320
e-mail : lstarimmosarl@gmail.com
Ci-après désigné, l'EXPERT ;

IL A ÉTÉ ARRÊTÉ ET CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 : Le CLIENT confie à l'EXPERT une mission d'expertise évaluation de l'actif immobilisé : immobilisations corporelles et incorporelles dont les listes en annexe.

Article 2 : Les parties s'engagent à ne pas divulguer ou utiliser toute ou une partie des informations confidentielles sans accord direct ou indirect de l'autre partie pendant ou après l'exécution du présent contrat.

Article 3 : L'objet de la mission d'expertise évaluation est de définir la valeur de l'actif immobilisé ayant pour finalité (objectif de l'expertise) :

Article 4 : les honoraires d'expertise, frais et débours sont fixés à \$

Article 5 : Le CLIENT verse une provision de \$ avant le début des travaux et le solde de \$ au moment du dépôt du rapport d'expertise.

Article 6 : Le délai d'exécution de la mission d'expertise évaluation est de jours ouvrables. Donc le rapport d'expertise évaluation est à déposer à le à

Fait à en double exemplaire, le

EXPERT

CLIENT

StarImmo sarl
Soussigné de seconde part

Mr/ M^{me}
Soussigné de première part

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

A. Bibliographie

1. Les textes législatifs et réglementaires

- ☞ Loi n°73-021 du 20 juillet 1973 portant régime général des biens, régime foncier et immobilier et régime des sûretés, telle que modifiée et complétée à ce jour par la Loi n° 80-018 du 18 juillet 1980.
- ☞ Loi n°77-018 du 25 juillet 1977 portant réévaluation de l'actif immobilisé des entreprises, telle que modifiée à ce jour par la Loi n°005/2003 du 13 mars 2003.
- ☞ Décret du 7 mars 1960 relatif au code de procédure civile.
- ☞ Décret n°13/032 du 25 juin 2013 portant réglementation de l'exercice de la profession d'Expert Immobilier.

2. Les traités, manuels et monographies

- ☞ BOURLON [R.], Expertises immobilières, L'avenir, Bruxelles, 1966, 73 P.
- ☞ BRAVARD [J.], L'évaluations des entreprises, Dunod, Paris, 1969, 114 P.
- ☞ BROËT [L.], Fiscalité immobilière, 5^e édition, J. DELMAS et C^{ie}, Paris, , 1974.
- ☞ CAPOULADE [P.], Les professions immobilières, Edition de l'actualité juridique, Paris, 1974, 677 P.
- ☞ DUPUIS [J.], L'évaluation des bâtiments : Métré et Estimation, 6^e édition, Eyrolles, Paris, 1975, 546 P.
- ☞ FERBOS [J] et SALLES [G.], Expropriation et évaluation des biens, 4^e édition, Moniteur, Paris, 1979, 815 P
- ☞ JACQUOT [H.] et PRIET [F.], Droit de l'urbanisme, 3^e Edition, Dalloz, Paris, 1998, 762 P.
- ☞ LAVAUD [R.] et ALBAUT [J.], Ratios et gestion de l'entreprise, 3^e édition, Dunod, Paris, 1982, 169 P.
- ☞ LETHE [G.], Le bail, Marabout lex, Belgique, 1976, 248 P.
- ☞ PAULHAC [F.], L'expertise immobilière, 6^e édition, Eyrolles, Paris, 1977, 204 P.
- ☞ POLIGNAC de [B.], MONCEAU [J.P.] et CUSSAC de [X.], Expertise immobilière : Guide pratique, 4^e édition, Eyrolles, Paris, 2007, 477 P.
- ☞ SAGE [E.], Comment évaluer une entreprise, Sirey, Paris, 1979, 209 P.

3. Les publications diverses

- ☞ IVSC, normes IVS 2013 et IVS 2017.
- ☞ RICS, normes 2010 et 2014
- ☞ TEGoVA, normes de l'expertise immobilière en Europe, EVS 2005, EVS 2012 et EVS 2016.
- ☞ ICE, NUPPEC 2016
- ☞ IFEI Institut Français de l'Expertise Immobilière, Charte de l'expertise en évaluation immobilière, 2006, 2012, 2014, 2016
- ☞ La Chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique du Congo, CEICO asbl : La Charte d'Expertise évaluation Foncière et Immobilière, 2016.
- ☞ Rapport de la commission des opérations de bourse « COB » sur l'évaluation du patrimoine des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne.
- ☞ Code des assurances, Dalloz, 3^e édition, 1997.
- ☞ Code des assurances, Dalloz, Édition 2012.
- ☞ Juritec – Expertises, L'expertise immobilière, une science économique
- ☞ MARX [M], L'expertise immobilière est-elle une science mineure ?
- ☞ CBRE CB Richard Ellis France, Expertise-lexique.

- ☞ MARX [M.], Le point sur la pondération des surfaces.
- ☞ MAURER [R] et SÉBASTIAN [S], L'expertise immobilière en Allemagne, une approche financière.
- ☞ Fiscal Jurisprudence, La hiérarchie des méthodes d'évaluation foncière.
- ☞ TSHISANGA LUKENGU [G.] : « Comment recouper les indications de valeur résultant de l'emploi de deux ou plusieurs approches et méthodes d'évaluation afin de définir la valeur vénale recherchée ? »

4. Les notes de cours

- ☞ ROSIERS de [F.], La modélisation statistique en analyse et évaluation immobilières : guide méthodologique par Gestion urbaine et immobilière, université Laval, septembre 2001.
- ☞ ROSIERS de [F.], L'analyse urbaine et immobilière.
- ☞ ROSIERS de [F.], Évaluation immobilière : principes et pratiques.
- ☞ TSHISANGA LUKENGU [G.], Théorie et pratique de l'expertise évaluation foncière et immobilière, Kinshasa, INBTP.

5. Les organisations professionnelles internationales des experts immobiliers

- ☞ FIG
- ☞ IVSC
- ☞ TEgoVA
- ☞ RICS
- ☞ NUPPEC
- ☞ Charte de l'expertise en évaluation immobilière

6. Les organisations professionnelles nationales des experts immobiliers (OPEXIM).

- ☞ La chambre des Experts Immobiliers de la République Démocratique Congo (CEICO asbl)
- ☞ La charte d'expertise évaluation foncière et immobilière

7. Les revues, articles et chroniques

- ☞ Le Cercle : IFEI, Paris.
- ☞ DES ROSIERS [Fr.], La modélisation statistique en analyse et évaluation immobilière, Québec, 2001, 76 P.
- ☞ L'expertise immobilière en Allemagne, une approche financière.
- ☞ La hiérarchie des méthodes d'évaluation.
- ☞ M. MARX, L'expertise immobilière est-elle une science mineure ?
- ☞ JURITEC Expert Immobilier, L'expertise immobilière, une science économique.

B. Web graphie

- ☞ <http://www.ivsc.org>
- ☞ <http://www.rics.org>
- ☞ <http://www.tegova.org>
- ☞ directorprofessionalpractice@aicanada.ca
- ☞ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Expertise>
- ☞ contact@marx.fr Copyright © 1998 - 2008 Michel MARX.
- ☞ www.ifrs.org
- ☞ [Focus ifrs.com](http://Focusifrs.com)

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	1
SOMMAIRE.....	3
INTRODUCTION.....	5
<i>Partie I : LES FONDAMENTAUX DE L'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE</i>	7
<i>Chapitre 1. LES CONCEPTS FONDAMENTAUX EN MATIÈRE D'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE</i>	8
<i>Section 1. Les notions générales : la définition de l'expertise foncière et immobilière</i>	8
1.1. <i>La définition de l'expertise</i>	8
1.2. <i>La définition de l'expertise évaluation foncière et immobilière</i>	9
1.3. <i>La vocation de l'expertise foncière et immobilière</i>	9
<i>Section 2. La typologie de expertise évaluation foncière et immobilière</i>	10
2.1. <i>L'expertise attestation</i>	10
2.2. <i>L'expertise constatation</i>	10
2.3. <i>L'expertise évaluation</i>	10
<i>Section 3. La nature de l'expertise évaluation immobilière</i>	10
3.1. <i>L'expertise privée, amiable ou contractuelle</i>	10
3.2. <i>L'expertise judiciaire</i>	11
<i>Section 4. L'expertise foncière et immobilière</i>	11
4.1. <i>L'expertise foncière</i>	12
4.2. <i>L'expertise immobilière</i>	12
A. <i>L'expertise en évaluation immobilière ou l'expertise évaluation ou encore l'évaluation immobilière (expertise économique et financière)</i>	12
B. <i>L'expertise des bâtiments (l'expertise technique)</i>	13
<i>Section 5. L'expertise/ Assurance</i>	13
5.1. <i>L'expertise en assurance construction</i>	13
5.2. <i>L'expertise en assurance incendie</i>	13
<i>Section 6. L'expertise judiciaire en matière immobilière</i>	14
<i>Chapitre 2. LES ACTIFS EXPERTALES OBJETS : LES DROITS FONCIERS, BIENS OU DROITS IMMOBILIERS ET LES IMMOBILISATIONS CORPORELLES EXPERTALES</i>	15
<i>Section 1. Les droits fonciers et biens ou droits immobiliers</i>	15
1.1. <i>Les droits fonciers : les biens immeubles par nature</i>	15
A. <i>Les concessions (terrains) à bâtir</i>	15
B. <i>Les concessions (terrains) industrielles</i>	15
C. <i>Les concessions (terrains) agricoles</i>	15
1.2. <i>Les biens ou droits immobiliers : les biens immeubles par incorporation</i>	15
A. <i>Les biens immobiliers urbains d'habitation</i>	15
B. <i>Les biens immobiliers commerciaux et industriels</i>	16
C. <i>Les biens immobiliers ruraux</i>	16
<i>Section 2. Les immobilisations corporelles, les biens immeubles par incorporation :</i> <i>matériels, installations, équipements et outillages</i>	16
A. <i>Les sous classes 211, 212, 213 et 214 : Terrains, agencements et aménagement de terrains, constructions et construction sur sol d'autrui</i>	16
B. <i>Les sous classes 215 à 23 : Installations techniques, matériels et outillages à Immobilisations en cours</i>	17
<i>Chapitre 3. LE CONCEPT DU MARCHÉ IMMOBILIER</i>	19

Section 1. Le modèle de marché en marketing	19
Section 2. La transposition de modèle du marché marketing en marché immobilier.....	20
Section 3. Les domaines d'activités stratégiques du marché immobilier	20
Section 4. Le chiffre d'affaires du marché immobilier	21
Chapitre 4. LES PRINCIPES D'ÉVALUATION	22
Section 1. Les types de valeurs ou bases d'évaluation	22
1.1. Les valeurs de marché :	22
1.2. Les valeurs de remplacement :	22
Section 2. Les approches et méthodes d'évaluation	22
Partie II : L'EXPERTISE ÉVALUATION IMMOBILIÈRE.....	24
Titre 1 : L'EXPERT ET LA VALEUR.....	25
Chapitre 5. L'EXPERT.....	26
Section 1. La définition de l'expert.	26
Section 2. La formation de l'expert.....	27
2.1. La formation initiale et le stage professionnel.....	27
2.2. Ce que doit être l'expert.....	27
A. Un technicien	27
B. Un économiste.....	28
C. Un juriste	28
D. Un fiscaliste	28
2.3. Comment devenir expert ?	28
Section 3. Les qualités d'un bon expert	30
3.1. La compétence.....	30
3.2. L'intégrité.....	30
3.3. La conscience professionnelle.....	30
3.4. L'humilité.....	30
3.5. Le bon sens.....	30
Section 4. La déontologie de l'expert.....	31
Section 5. La responsabilité de l'expert.....	31
5.1. Les principes généraux	31
5.2. La responsabilité de l'expert judiciaire	32
A. Le non-respect de la procédure	32
B. La responsabilité pénale	32
C. La responsabilité civile	32
5.3. La responsabilité de l'expert amiable.....	33
5.4. Les assurances de l'expert	34
5.5. Les précautions générales à prendre	35
Chapitre 6. LA VALEUR : LES RÉFLEXIONS SUR LA VALEUR.....	36
Section 1. La définition de valeur	36
1.1. Les notions générales.....	36
1.2. Le rappel historique	36
1.3. La définition de la valeur.....	36
Section 2. La notion de la valeur en matière immobilière.....	37
2.1. La spécificité des biens immobiliers	37
2.2. La valeur vénale (ou valeur de marché)	38
Section 3. La relativité de la notion de valeur	40
3.1. La relativité dans le temps	40
3.2. La relativité dans l'espace	40
3.3. Ne pas confondre valeur vénale et opportunité d'acheter ou de vendre	40
Section 4. Les autres concepts de valeur	41

4.1. La valeur en poursuite d'usage.....	41
<i>C'est l'édition de 2006 de la Charte de l'expertise qui a introduit cette notion.</i>	41
4.2. Le coût de remplacement brut.....	41
4.3. Le coût de remplacement net.....	41
4.4. La valeur d'apport.....	41
4.5. Le prix de convenance.....	42
4.6. La valeur de vente forcée.....	42
4.7. La valeur à neuf.....	42
4.8. La valeur d'assurance.....	42
4.9. La valeur hypothécaire.....	42
4.10. La juste valeur.....	43
Section 5. La valeur locative et le loyer.....	43
5.1. La valeur locative.....	43
A. La valeur locative de marché.....	43
B. Les baux à loyer réglementés.....	44
C. Dans le cadre de la Loi du 1 ^{er} septembre 1948.....	45
D. Dans le cadre du Décret du 30 septembre 1953 codifié dans le Code du commerce	45
5.2. Le loyer.....	45
Chapitre 7. LES GÉNÉRALITÉS SUR L'EXPERTISE ÉVALUATION IMMOBILIÈRE.....	46
Section 1. La notion de valeur en matière fiscale.....	46
Section 2. La méthode d'approche.....	46
Chapitre 8. L'EXPERT FACE AU CONTRÔLE DE LA VALEUR PAR L'ADMINISTRATION	47
Section 1. Comment l'administration contrôle-t-elle la valeur ?.....	47
Section 2. Le rapport, la valeur et le prix.....	47
Chapitre 9. L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE ET LES NORMES INTERNATIONALES.....	48
Section 1. Les notions élémentaires des normes.....	48
1.1. IVSC : International Valuation Standard Council : normes Internationales	
d'Évaluation (IVS).....	48
1.2. IASB : International Accounting Standards Board : normes Internationales	
d'informations financières (IAS & IFRS).....	49
Section 2. Les normes internationales d'évaluation (IVS).....	49
2.1. IVSC, IVS : Copyright © 2017 International Valuation Standards Council.....	49
2.2. Les autres organismes internationaux de normalisation des évaluations : tous les	
principaux organismes de normalisation d'évaluations ci-dessous cités reconnaissent	
l'autorité d'IVSC en la matière et collaborent avec lui.....	49
2.3. Norme suisse d'expertise immobilière : iso 17024.....	49
Section 3. Les normes internationales d'information financière (IASB).....	49
3.1. FASB et US GAAP : organismes américains.....	49
3.2. IASB : International Accounting Standards Board.....	50
Titre 2 : LE CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA PROFESSION D'EXPERT IMMOBILIER	51
Chapitre 10. LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES.....	52
Section 1. L'objet.....	52
Section 2. Les définitions.....	52
2.1. La Chambre des Experts Immobiliers.....	52
2.2. L'Évaluation ou Expertise Immobilière.....	52
2.3. L'Expert Immobilier.....	52
2.4. La valeur locative.....	52
2.5. La valeur vénale.....	52

2.6. Le Registre	52
2.7. Le stagiaire	52
Chapitre 11. LES CONDITIONS DE L'EXERCICE DE LA PROFESSION D'EXPERT IMMOBILIER.....	53
Section 1. Les conditions.....	53
Section 2. Le stage	55
Section 3. L'inscription au registre	55
Chapitre 12. LES MISSIONS, DES INCOMPATIBILITÉS, DE L'ÉTHIQUE ET DES HONORAIRES	56
Section 1. Les missions	56
Section 2. Les incompatibilités.....	56
Section 3. L'éthique et la déontologie professionnelle	57
Section 4. Les honoraires.....	57
Chapitre 13. LA DISCIPLINE.....	59
Chapitre 14. LES DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET FINALES	60
Titre 3 : LES FACTEURS DE LA VALEUR.....	61
Chapitre 15. LA SITUATION.....	62
Section 1. Le phénomène urbain et la spécificité du marché foncier	62
1.1. Le phénomène urbain : la croissance urbaine.....	62
A. Le phénomène urbain et le phénomène d'urbanisation : l'historique de la localisation (processus de naissance et de croissance des agglomérations urbaines).....	62
B. Kinshasa : croissance urbaine.....	63
Tableau 15-2 bis :	65
1.2. La spécificité du marché foncier.....	67
A. Les acteurs du marché foncier.....	67
B. La formation des prix et la rente foncière	68
C. L'articulation avec le marché immobilier	69
Section 2. La localisation infra-urbaine : le site	71
2.1. Le quartier.....	71
A. Les équipements et services collectifs.....	71
B. Les caractéristiques du tissu urbain	71
2.2. L'emplacement (le voisinage).....	71
A. Pour l'immobilier résidentiel.....	72
B. Pour l'immobilier professionnel	72
2.3. L'influence de l'emplacement sur la valeur d'un terrain à bâtir	72
A. L'emplacement par rapport au centre de l'agglomération :.....	72
B. L'emplacement par rapport à l'accès à la voie publique.....	72
Chapitre 16. LES FACTEURS PHYSIQUES	74
Section 1. Le terrain.....	74
Section 2. Les constructions.....	74
2.1. Les matériaux mis en œuvre.....	74
2.2. La qualité de la mise en œuvre (la construction réalisée par une entreprise de construction et la construction en auto construction).....	74
2.3. Les équipements	74
2.4. Le diagnostic technique (très bien entretenu, bien entretenu, mal entretenu et à l'état d'abandon).....	75
2.5. L'appréciation du coût de construction	75
2.6. L'amortissement et la vétusté.....	75

2.7. La dépréciation pour immobilisation, la dépréciation immédiate ou l'obsolescence :	
di	78
A. La relation F. PAULHAC : $V_{vc} = V_i - di \Rightarrow di = V_i - V_{vc}$	78
B. Les facteurs de la dépréciation immédiate	78
Chapitre 17. LES FACTEURS ÉCONOMIQUES	79
Section 1. Le fondement économique de la valeur	79
1.1. La spécificité du bien immobilier	79
A. Le caractère intransférable du bien immobilier	79
B. Un actif réel et durable du patrimoine	79
C. La non-fongibilité des immobiliers	79
1.2. L'utilité et la rentabilité	79
Section 2. La Loi de l'offre et de la demande et la rareté relative	80
2.1. La loi de l'offre et de la demande	80
2.2. La rareté relative	80
Section 3. Le contexte local	80
3.1. Les facteurs locaux	80
3.2. Exemple des marchés résidentiels de province	81
Chapitre 18. LES FACTEURS JURIDIQUES	82
Section 1. La réglementation d'urbanisme	82
Section 2. Les servitudes foncières	82
Section 3. Les conditions s'occupation (la définition de la valeur d'un immeuble libre ou occupé)	82
3.1. Les appartements libres	82
3.2. Les appartements occupés	82
A. Les appartements anciens	82
B. Les appartements neufs	82
Chapitre 19. LES FACTEURS FISCAUX	83
Section 1. Les droits de mutation	83
Section 2. Les impôts cédulaires sur les revenus locatifs	83
Titre 4 : L'ÉTUDE DU MARCHÉ IMMOBILIER	84
Chapitre 20. LES ASPECTS THÉORIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER	85
Section 1. Les forces macro-environnementales	85
Section 2. Les acteurs du marché	85
Section 3. La stratégie du marché immobilier	85
Section 4. Le flux (nombre des transactions et le prix unitaire)	85
Section 5. Le chiffre d'affaires	86
Section 6. L'étude des marchés immobiliers	86
Chapitre 21. LE MARCHÉ FONCIER	88
Section 1. Les acteurs du marché	88
1.1. L'offre (les producteurs) : le propriétaire (État), les concessionnaires perpétuels et ordinaires et les bailleurs	88
A. L'État	88
B. Les concessionnaires perpétuels et ordinaires	88
1.2. Les consommateurs	88
1.3. Les intermédiaires	88
Section 2. La stratégie du marché	89
Section 3. Le flux	89
Section 4. Le chiffre d'affaires	89
Chapitre 22. Le marché immobilier local	90
Section 1. Les acteurs du marché	90

1.1. Les producteurs : les propriétaires	90
1.2. Les consommateurs	90
1.3. Les intermédiaires	90
1.4. Les autres acteurs du marché :	90
Section 2. La stratégie.....	90
Section 3. Le flux.....	90
Section 4. Le chiffre d'affaires.....	91
Chapitre 23. LE MARCHÉ LOCATIF.....	92
Section 1. Les acteurs du marché	92
1.1. Les producteurs : les propriétaires, les bailleurs	92
1.2. Les consommateurs	92
1.3. Les intermédiaires.....	92
1.4. Les autres acteurs du marché	92
Section 2. La stratégie.....	92
Section 3. Le flux.....	92
Section 4. Le chiffre d'affaires.....	92
Chapitre 24. LE MARCHÉ DE LA CONSTRUCTION	93
Section 1. Les acteurs du marché	93
1.1. Les producteurs.....	93
1.2. Les consommateurs	93
1.3. Les intermédiaires.....	93
1.4. Les autres acteurs du marché	93
Section 3. Le flux.....	93
Section 4. Le chiffre d'affaires.....	93
Titre 5. LES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION.....	94
Section liminaire : Les approches d'évaluation.....	95
A. L'utilisation des approches et méthodes d'évaluation	95
B. La définition de l'approche d'évaluation	95
C. La méthodologie d'évaluation	95
Chapitre 25. LES HYPOTHÈSES D'ÉVALUATION ET L'ADOPTION DES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION	97
Section 1. Les hypothèses d'évaluation	97
1.3. Les hypothèses particulières	98
1.4. L'importance de l'étude du marché	99
Chapitre 26. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE MARCHÉ	103
Section 1. Les aspects généraux de l'approche fondée sur le marché	104
1.1. Les notions générales.....	104
1.2. Les facteurs qui influencent la comparaison	105
1.3. Les transactions acceptables.....	105
Section 2. La méthode d'évaluation par comparaison directe	106
Section 3. La méthode d'évaluation par comparaison.....	106
3.1. La présentation de la méthode	107
3.2. Le principe de la méthode par comparaison	107
3.3. La formulation mathématique de la méthode.....	108
3.4. Les unités de mesure	108
A. Les unités de mesure à retenir pour l'évaluation d'un appartement.....	108
B. La pondération en valeur vénale	109
C. Les annexes séparées : pondération ou évaluation distincte.....	110
D. La pondération en valeur vénale et d'autres types de pondération.....	110
E. Les unités de mesure couramment utilisées en expertise immobilière.....	110

3.5. La détermination de la côte d'expertise (valeur unitaire)	113
A. L'hétérogénéité des marchés immobiliers ne permet pas de définir à chaque instant un cours applicable	113
B. L'analyse comparative	114
C. De l'analyse multicritère à la méthode hédonique de la valeur	115
3.6. Les avantages et inconvénients de la méthode d'évaluation par comparaison	116
A. Le principal avantage : la méthode est en prise directe avec le marché	116
B. Les inconvénients et limites : la méthode nécessite des références exactes sur lesquels l'expert doit se baser	116
Section 4. La méthode d'évaluation dite des « ratios professionnels »	117
4.1. L'évaluation par la règle du millième	117
4.2. Exemple :	117
Section 5. La méthode d'évaluation à la pièce principale	117
5.1. La notion de pièce principale	117
5.2. Les conditions d'application de la méthode	118
A. Les prix unitaires adoptés doivent être dégressifs, dès que l'on se trouve en présence d'immeubles d'une certaine importance	119
B. Bien entendu, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, il est indispensable :	119
C. Plus-value pour terrain. Ainsi que nous l'avons vu plus haut, l'évaluation à la pièce principale s'étend généralement « terrain intégré ».	119
Chapitre 27. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE REVENU	120
Section 1. Les aspects généraux de l'approche fondée sur le revenu	120
Section 2. La méthode d'évaluation par capitalisation du revenu	120
2.1. La présentation de la méthode	120
A. Formulation mathématique :	121
B. Le taux de capitalisation brut et taux de capitalisation net	121
C. La détermination du revenu R	122
D. La détermination du taux	123
E. L'application de la méthode lorsque le revenu n'est pas au niveau de marché	124
F. Le choix du taux de capitalisation	125
G. Les corrections éventuelles du résultat	127
H. Les types de biens pouvant être évalués par capitalisation	127
2.2. Limites de la méthode par capitalisation du revenu	128
2.3. Les avantages et inconvénients de la méthode	128
A. Le principal avantage : la simplicité	128
B. Les limites ou faiblesses de la méthode	128
Section 3. La méthode d'évaluation par la valeur de rendement	129
3.1. Le taux de rendement brut et taux de rendement net	129
3.2. La pratique de la méthode	130
Chapitre 28. L'APPROCHE FONDÉE SUR LE COÛT	131
Section 1. Les aspects généraux de l'approche fondée sur le coût	131
1.1. La formulation mathématique	132
A. Quelle valeur retenir pour le terrain ?	132
B. Quelle valeur retenir pour les constructions ?	132
1.2. Le terrain	133
A. L'évaluation par comparaison du terrain nu et libre.	133
B. L'abattement pour occupation	133
Section 2. La méthode d'évaluation par sol et construction ou par le coût de reconstitution	133

2.1.	<i>L'évaluation de la concession : Cf. syllabus d'expertise-évaluation foncière GT4.</i>	134
2.2.	<i>L'évaluation de la construction</i>	134
A.	<i>Calcul de la valeur de la reconstruction à neuf (Van)</i>	134
B.	<i>L'abattement pour vétusté</i>	134
C.	<i>La valeur intrinsèque (Vi)</i>	135
D.	<i>L'abattement pour dépréciation pour immobilisation, dépréciation immédiate, obsolescence et inadaptation au marché</i>	135
	<i>Section 3. La méthode comparative par sol et construction</i>	135
3.1.	<i>L'exposé de la méthode</i>	135
3.2.	<i>La valeur du sol</i>	135
3.4.	<i>L'analyse des points de comparaison</i>	136
3.5.	<i>L'évaluation de l'immeuble</i>	136
3.6.	<i>La mise en œuvre</i>	137
	<i>Section 4. La méthode d'évaluation par le prix de revient</i>	137
4.1.	<i>L'exposé de la méthode</i>	137
A.	<i>à déterminer la dépense globale que le propriétaire a dû engager pour :</i>	137
B.	<i>à appliquer éventuellement sur ce prix de revient un abattement, pour tenir compte de la dépréciation immédiate au jour de la construction de l'immeuble ;</i>	137
C.	<i>à affecter la valeur obtenue ; le cas échéant, du coefficient de majoration correspondant à la hausse intervenue sur le marché immobilier des immeubles neufs entre la date de la construction et le jour de l'expertise ;</i>	137
D.	<i>à appliquer un abattement pour tenir compte de la vétusté de la construction au jour de l'expertise.</i>	137
4.2.	<i>La critique de la méthode</i>	138
	<i>Section 5. La méthode d'évaluation dite « du bilan promoteur »</i>	139
	Chapitre 29. LE RECOUPEMENT DES INDICATIONS DES VALEURS	141
	<i>Section 1. La définition</i>	141
	<i>Section 2. Les conditions de recoupement</i>	141
	<i>Section 3. L'écart de tolérance</i>	141
	<i>Section 4. Les méthodes de recoupement</i>	141
	<i>Section 5. L'impartialité et la précision</i>	141
5.1.	<i>L'impartialité</i>	141
5.2.	<i>La précision : marge d'erreur</i>	142
5.3.	<i>La côte d'expertise</i>	142
	Chapitre 30. L'APPLICATION DES APPROCHES ET MÉTHODES D'ÉVALUATION AUX DÉMEMBREMENTS ET À L'EXPROPRIATION	143
	<i>Section 1. Les démembrements et l'évaluation de la propriété</i>	143
1.1.	<i>L'usufruit et la nue-propriété</i>	143
A.	<i>Le contexte juridique</i>	143
B.	<i>L'évaluation de l'usufruit</i>	143
C.	<i>L'évaluation de la nue-propriété</i>	143
1.2.	<i>La rente viagère</i>	143
1.3.	<i>Les baux de longue durée</i>	143
A.	<i>Les principaux contrats</i>	143
B.	<i>Les méthodes d'évaluation en cas de bail à construction</i>	143
1.4.	<i>L'indivision et les parts de sociétés civiles immobilières</i>	143
A.	<i>Les principes d'évaluation des parts indivises</i>	143
B.	<i>Les principes d'évaluation des parts de sociétés civiles immobilières</i>	143
	<i>Section 2. L'expropriation et l'évaluation des biens</i>	143

2.1. Les grandes phases de la procédure d'expropriation.....	143
A. Le cadre d'expropriation : l'utilité publique	143
B. La phase administrative	143
C. La phase judiciaire	143
2.2. Les principes d'indemnisation	143
A. La réparation du préjudice	143
B. Les règles de calcul de l'indemnité.....	143
C. Le cas particulier des terrains à bâtir et du tréfonds	143
2.3. Les indemnités accessoires	143
A. L'indemnité de emploi	143
B. Les indemnités diverses.....	143
C. Les indemnités dues aux locataires.....	143
Chapitre 31. LES CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LES APPROCHES ET	
MÉTHODES D'ÉVALUATION	144
Section 1. Les méthodes d'évaluation spécifiques à certains types de biens.....	144
1.1. L'évaluation des terrains à bâtir par compte à rebours.....	144
1.2. L'évaluation à partir du bilan financier prévisionnel d'un marchand de biens.....	144
1.3. Les méthodes dites professionnelles	144
Section 2. L'évaluation par actualisation des valeurs antérieures.....	145
2.1. Le principe	145
2.2. Les limites	145
Section 3. L'évaluation des immeubles en développement	145
Section 4. Le bon usage des méthodes d'estimation	146
4.1. Les méthodes d'évaluation sont simples ; leur application judicieuse l'est beaucoup moins.....	146
4.2. Le fondement économique de chaque approche d'évaluation trace les limites de son utilisation.	146
A. L'approche d'évaluation fondée sur le marché	146
B. L'approche d'évaluation fondée sur le revenu	147
C. L'approche d'évaluation fondée sur le coût	148
4.3. Est-ce que deux méthodes valent mieux qu'une ?.....	148
4.4. Un bien peut-il avoir deux valeurs ?.....	149
4.5. C'est la compétence de l'expert/évaluateur qualifié (EÉQ) qui fait la qualité de l'expertise.....	149
Titre 6. LA PRATIQUE DE L'EXPERTISE ÉVALUATION FONCIÈRE ET IMMOBILIÈRE	151
Chapitre 32. LE DÉROULEMENT D'UNE OPÉRATION D'EXPERTISE	
IMMOBILIÈRE : ÉTENDUE DES TRAVAUX (IVS 101) ET MISE EN	
ŒUVRE (IVS 102).	152
Section 1. La formalisation des conditions de la mission : contrat d'expertise	152
1.1. L'identification et statut de l'expert/évaluateur qualifié (EÉQ).....	152
1.2. L'identification du client et des autres destinataires	152
1.3. La classification et l'identification des actifs expertales objets.....	152
1.4. La problématique du client et l'objectif d'évaluation (l'utilisation de l'expertise).....	153
1.5. La base de la valeur ou base d'évaluation	153
1.6. La date d'évaluation	153
1.7. L'étendue des investigations	153
1.8. La nature et source des informations.....	153
1.9. Les hypothèses d'évaluation	153

1.10. Les restrictions liées à l'utilisation, la distribution et la publication (les clauses de confidentialité).....	153
1.11. La confirmation que l'évaluation sera conduite en accord avec les normes d'évaluation.....	154
1.12. La description du rapport d'évaluation.....	154
Section 2. L'exécution d'une opération d'expertise immobilière : des investigations	154
2.1. La constitution du dossier.....	154
2.2. La prise de connaissance du dossier.....	155
2.3. La visite des lieux et investigations (la visite de l'immeuble).....	156
A. La prévision du temps nécessaire	156
B. Le déroulement de la visite	156
2.4. L'impératif de mener toutes les visites et investigations nécessaires à la bonne exécution de l'expertise conformément à son but.	157
A. L'étendue de la visite dont le ou les immeubles doivent faire l'objet	157
B. L'évaluation des loyers	157
C. La vérification des règles d'urbanisme.....	158
D. L'incidence des impôts fonciers : les informations sur tous débours et frais d'exploitation importants et le niveau de recouvrement auprès de l'occupant ..	158
2.5. La recherche complémentaire.....	158
A. Les enquêtes et recherches diverses.....	158
B. L'étude du marché	158
2.6. La vérification des informations	158
Section 3. Les outils de l'expert immobilier.....	159
3.1. La documentation.....	159
A. Le fonds documentaire.....	159
B. Le fichier de références.....	159
A. La maîtrise des outils de base	161
B. Les logiciels spécifiques.....	161
Section 4. Les modifications dans l'étendue des travaux	162
Chapitre 33. LE PROCESSUS D'ÉVALUATION.....	168
Section 1. Les applications des évaluations : objectifs d'évaluation.....	168
Section 2. Les étapes d'évaluation.....	170
2.1. Le contrat d'expertise	171
2.2. La problématique du client, l'objectif d'évaluation et la base de valeur.....	171
A. La problématique du client	171
B. L'objectif d'évaluation.....	171
C. La base de valeur (base d'évaluation).....	172
2.3. Les actifs expertales objets	172
A. La classification et l'identification des actifs expertales objets	172
B. La description des actifs expertales objets	172
description de situation géographique ;	172
description urbanistique du bien ;	172
C. La classification des actifs expertales objets :	173
D. Les facteurs de la valeur et du marché immobilier.....	173
E. Le marché immobilier	173
2.4. Les organisations de normalisation.....	176
A. La charte d'évaluation foncière et immobilière, Ds	176
B. Les normes Internationales d'Évaluation : IVSC, RICS, TEGoVA et ICE.....	176
C. Les normes comptables internationales (IAS) et les normes internationales d'information financière (IFRS).....	176

2.5. Les hypothèses d'évaluation	176
2.6. Les approches et méthodes d'évaluation	176
2.7. Les indications de la valeur, le recoupement et la définition de la valeur recherchée	176
A. Les indications de valeur	176
B. Le recoupement	177
C. La définition de la valeur recherchée (vénale ou marchande)	177
D. La précision de l'évaluation	177
E. Le prix moyen au m ² ou cote d'expertise	177
Chapitre 34. LE RAPPORT D'EXPERTISE OU RAPPORT D'ÉVALUATION	178
Section 1. Les principes généraux	178
Section 2. Le contenu du rapport d'expertise	179
2.1. La base de l'instruction et de l'évaluation	179
2.2. Les enquêtes menées	180
2.3. La propriété	180
2.4. La situation juridique	180
2.5. Le marché	180
2.6. L'évaluation	180
2.7. Conclusion	181
Section 3. La deuxième proposition du contenu du rapport d'expertise	181
3.1. La mission :	181
3.2. Les clauses de non publication et d'utilisation du rapport dans son intégralité	182
3.3. Le système d'information géographique « SIG »	182
3.4. La situation juridique du bien	182
3.5. La situation urbanistique et administrative	182
3.6. La description du bien	182
3.7. Les réserves concernant l'environnement et la contamination	183
3.8. La situation locative	183
3.9. L'appréciation qualitative	183
3.10. L'étude du marché	183
3.11. L'évaluation	183
3.12. Les conclusions	183
3.13. Les annexes	184
Section 4. Cas particulier des immeubles situés à l'étranger	184
Chapitre 35. LE CERTIFICAT D'EXPERTISE	185
Section 1. La définition du certificat d'expertise	185
Section 2. Le contenu du certificat d'expertise	185
Chapitre 36. LA NOTE D'HONORAIRES, FRAIS ET DÉBOURS	186
CONCLUSION	187
ANNEXES	189
1. Historique de l'expertise immobilière	189
2. Le contrat d'expertise (modèle StarImmo sarl)	189
I. L'historique de l'expertise immobilière	190
II. Le contrat d'expertise	193
ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE	195
1. Les textes législatifs et réglementaires	195
2. Les traités, manuels et monographies	195
3. Les publications diverses	195
4. Les notes de cours	196
5. Les organisations professionnelles internationales des experts immobiliers	196

6. <i>Les organisations professionnelles nationales des experts immobiliers</i> <i>(OPEXIM)</i>	196
7. <i>Les revues, articles et chroniques</i>	196
<i>TABLE DES MATIÈRES</i>	197