

CHARTRE DE L'EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

5^e édition

Mars 2017

SOMMAIRE GÉNÉRAL

Préambule	7
Titre I – Conditions générales d'exercice de l'expertise	11
Chapitre 1 - Définitions et qualifications	12
1.1. – L'expertise en évaluation immobilière	12
1.2. – L'expert en évaluation immobilière	13
Chapitre 2 - Conditions d'exercice	16
2.1. – Conditions générales	16
2.2. – Conditions particulières (expertise judiciaire, agricole et foncière, domaniale, pour expropriation et en matière fiscale)	16
Chapitre 3 - Cadres spécifiques d'évaluation et évaluations réglementées	18
3.1. – Entreprises d'assurance, institutions de prévoyance et mutuelles	18
3.2. – Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)	19
3.3. – Organismes de placement commun en immobilier (OPCI)	19
3.4. – Sociétés faisant appel public à l'épargne	20
3.5. – Évaluation dans le cas d'un crédit immobilier d'un bien résidentiel	21
3.6. – Évaluations immobilières pour les personnes publiques	23
3.7. - Expertise en cas d'expropriation pour cause d'utilité publique	25
3.8. - Expertise en matière fiscale	26
Chapitre 4 - Éthique professionnelle	27
4.1. – Obligations de l'expert en évaluation immobilière	27
4.2. – Relations de l'expert en évaluation immobilière avec son client	29
4.3. – Responsabilité civile professionnelle	34
4.4. – Relations de l'expert en évaluation immobilière avec ses confrères	35
4.5. – Publicité	37
4.6. - Obligations propres aux expertises judiciaires	37
Chapitre 5 - Application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière	38
5.1. – Comité d'application de la Charte	38
5.2. – Respect de l'application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière	39

Titre II – Méthodologie d'évaluation	41	Chapitre 3 - Méthodes d'évaluation	78
Chapitre 1 - Concepts de valeur	42	3.1. – Méthodes par comparaison (<i>Market approach</i>)	78
1.1. – Valeur vénale (<i>Market value</i>)	42	3.2. – Méthodes par le revenu – Capitalisation / Actualisation (<i>Income approach</i>)	78
1.2. – Juste valeur (<i>Fair value</i>)	52	3.3. – Méthodes par le coût de remplacement (<i>Cost approach</i>)	80
1.3. – Valeur locative de marché (<i>Market rent / Market rental value / Estimated rental value</i>)	54	3.4. – Méthodes indiciaires	81
1.4. – Coût de remplacement brut (<i>Replacement cost</i>)	57	3.5. – Méthodes dites par sol et construction	81
1.5. – Coût de remplacement net (<i>Depreciated replacement cost - DRC</i>)	57	3.6. – Méthode dite du bilan promoteur (<i>Development appraisal / Residual method</i>)	81
1.6. – Valeur d'apport	57	3.7. – Méthodes des ratios professionnels (<i>Profits method</i>)	83
1.7. – Prix de convenance ou d'opportunité / Valeur de synergie (<i>Special purchaser price / Marriage value</i>)	58	Chapitre 4 - Typologie des loyers	84
1.8. – Prix de vente forcée (<i>Forced sale price / Deleted value</i>)	58	4.1. – Loyer brut	84
1.9. – Valeur à neuf ou coût de reconstruction (<i>Reinstatement cost</i>)	58	4.2. – Loyer net	84
1.10. – Valeur d'assurance	59	4.3. – Loyer triple net ou cash-flow immobilier	85
1.11. – Valeur hypothécaire (<i>Mortgage lending value</i>)	59	Chapitre 5 - Taux de capitalisation, de rendement et d'actualisation	86
1.12. – Droit au bail	60	5.1. – Précisions terminologiques et taux utilisés à d'autres fins que l'évaluation proprement dite	86
1.13. – Indemnité d'éviction	61	5.2. – Taux de capitalisation	88
1.14. – Indemnité d'expropriation	63	5.3. – Taux de rendement	88
1.15. – Valeur en matière forestière	63	5.4. – Taux d'actualisation	89
Chapitre 2 - Surfaces et superficies	65	Titre III – Missions et diligences	91
2.1. – Contenance cadastrale	66	Chapitre 1 - Les missions réalisées par les experts en évaluation immobilière	92
2.2. – Superficie d'un terrain	66	1.1. – Missions d'expertise	93
2.3. – Surface hors œuvre brute	67	1.2. – Autres missions connexes, complémentaires et distinctes de l'évaluation immobilière	97
2.4. – Surface hors œuvre nette	67	Chapitre 2 - La réalisation des missions d'expertise	101
2.5. – Surface habitable	69	2.1. – Formalisation de la mission	101
2.6. – Surface de plancher	69	2.2. – Déroulement de la mission	105
2.7. – Surface de plancher fiscale (surface taxable)	70	Chapitre 3 - Les documents d'expertise	106
2.8. – Surface utile brute (SUB) (<i>Lettable area</i>)	71	3.1. – Principes d'établissement	106
2.9. – Surface utile nette	71	3.2. – Le contenu des rapports	107
2.10. – Surfaces pondérées	72	3.3. – Cas particulier des immeubles situés à l'étranger	112
2.11. – Surface GLA (<i>Gross Leasing Area / Gross Lease Area</i>)	76		
2.12. – Surface commercialisable	76		
2.13. – Surface pondérée en copropriété	76		
2.14. – Surface de construction (SDC)	77		
2.15. – Superficie privative dite loi Carrez	77		

Titre IV – Incidences des normes techniques et de développement durable sur le processus d’expertise en évaluation immobilière	113
Chapitre 1 – Le développement durable	114
1.1. – Le contexte	114
1.2. – L’émergence de signes de qualité thermique et environnementale	115
1.3. – La réglementation thermique et les labels énergétiques associés	115
1.4. – Les certifications environnementales et labels français	119
1.5. – Les certifications environnementales étrangères	123
Chapitre 2 - Rappel sur la portée de la mission de l’expert en lien avec son obligation de moyens	126
Chapitre 3 - Prise en considération par l’expert en évaluation des données environnementales et de leur incidence dans l’appréciation des valeurs	128
Annexes	129
Annexe 1 - Liste des participants	130
Annexe 2 - Bibliographie	132
Annexe 3 - Tableau de synthèse des surfaces utilisées en immobilier	135
Annexe 4 - Taux d’actualisation (Afrexim)	136
Annexe 5 - Rapport Barthès	143
Annexe 6 - Grille de cotation CIBE	159
Annexe 7 - <i>International Property Measurement Standards (IPMS)</i>	164

Préambule

En 1990, des entités et organisations professionnelles d’experts immobiliers se sont réunies à l’initiative de l’Institut Français de l’Expertise Immobilière afin d’ériger des principes méthodologiques et déontologiques communs qui ont donné naissance à la première édition de la Charte de l’Expertise. Depuis, trois versions ont été publiées, en 1998, en 2006 et 2012. Cette cinquième édition de la Charte de l’Expertise en Evaluation Immobilière est le résultat des travaux collectifs des structures membres du Comité d’Application de la Charte.

Ce Comité d’Application, créé en 1998, réunit aujourd’hui la quasi-totalité des organisations représentatives d’experts en évaluation immobilière. Le Comité s’est doté en 2015 d’une personnalité juridique et constitue de ce fait un interlocuteur indépendant pour les clients, les pouvoirs publics, les organismes de contrôle, et plus généralement toute personne concernée par les questions d’expertise immobilière.

Une avancée majeure de cette cinquième édition est constituée par une grille de pondération unique des surfaces commerciales, établie de concert par le Comité d’Application de la Charte et les autres acteurs de l’immobilier commerce.

Par ailleurs, depuis 2012, l’univers de l’expertise en évaluation immobilière a dû s’adapter aux profonds changements issus des dispositions :

- de la directive AIFM de 2012 transposée en droit français par l’ordonnance 2013-676 publiée au Journal officiel du 27 juillet 2013,
- de ceux résultant de la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l’accès au logement et un urbanisme rénové (ALUR),
- de la nouvelle instruction n° 2014-I-07 de l’ACPR qui précise et définit le cadre de la nouvelle procédure d’acceptation des experts,
- et de la directive sur le crédit immobilier résidentiel de 2014 transposée en droit français par l’ordonnance du 26 mars 2016 et du décret du 15 mai 2016.

La Charte continue donc d'être un ouvrage de référence complet et indispensable pour les experts en évaluation immobilière, leurs clients, les pouvoirs publics et les organismes de contrôle. Toutefois, si la Charte propose des recommandations sur les bonnes pratiques et des définitions et concepts d'évaluation partagés par tous les experts en évaluation immobilière intervenant sur le territoire français, elle ne constitue pas un manuel de méthodologie d'évaluation immobilière.

La Charte continue de s'inscrire dans une démarche d'harmonisation permanente avec les standards TEGoVA, RICS et IVSC, en reprenant et en expliquant les définitions de base au plan européen et international, tout en soulignant certaines spécificités propres à la France.

Chaque signataire de la Charte s'engage à en faire respecter l'application, auprès de ses adhérents, tout en se réservant la possibilité de prévoir pour ces derniers, des obligations complémentaires ou spécifiques, que celles-ci soient d'ordre législatif, réglementaire ou professionnel.

Cette cinquième édition de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière reprend un plan similaire à l'édition 2012, avec cependant une fusion du titre I et du titre IV des éditions précédentes, dans un souci de clarté et de concision.

Titre I - Conditions générales d'exercice de l'expertise

Il s'agit des grands principes généraux, de la qualification de l'expert en évaluation, du cadre d'exercice, général ou spécifique, des principes déontologiques dans lequel il place son activité. La fusion du titre IV et du titre I confère à ces conditions générales d'exercice plus de force.

Titre II - Méthodologie d'évaluation

Ce titre, qui détaille les concepts, les surfaces et superficies, les méthodes, les typologies de revenus et les taux employés, intègre de nouvelles notions et approfondit un certain nombre de définitions existantes. Les nouvelles recommandations sur la pondération des surfaces commerciales, qui figuraient en annexe 4 de la précédente édition, ont été intégrées dans le corps de la Charte afin de souligner l'importance du travail d'unification réalisé par la profession immobilière.

Titre III - Missions et diligences

Ce titre a peu évolué et sur la distinction entre les missions d'évaluation immobilière proprement dites et sur les autres prestations réalisées par les Experts en évaluation immobilière ou par d'autres professionnels.

Titre IV - Incidences des normes techniques et de développement durable sur le processus d'expertise en évaluation immobilière

La démarche a consisté à définir le développement durable, rappeler les principaux labels ou les certifications existants, toujours en évolution constante, et à souligner leur rôle et leur utilisation dans le processus d'évaluation.

Annexes

La documentation législative, réglementaire et professionnelle étant abondante, nous avons décidé de ne mentionner que les documents, recommandations et publications les plus essentiels.

Les rédacteurs et organismes signataires remercient également JURIShebdo, l'Association Française des Sociétés d'Expertise Immobilière (AFREXIM), l'Association française des Sociétés de Placement Immobilier (ASPIM), TEGoVA, FNAIM Entreprise et l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) et l'Ordre des Géomètres Experts pour leur contribution et l'autorisation d'insertion des documents reproduits en annexe de la Charte.

TITRE I - CONDITIONS GÉNÉRALES D'EXERCICE DE L'EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Chapitre 1 - Définitions et qualifications

Chapitre 2 - Conditions d'exercice

Chapitre 3 - Cadres spécifiques d'évaluation et évaluations réglementées

Chapitre 4 - Éthique professionnelle

Chapitre 5 - Application de la Charte de l'expertise en évaluation
immobilière

Chapitre 1 - Définitions et qualifications

Si une simple estimation peut être effectuée par tout professionnel immobilier compétent sur un bien ou un droit immobilier, le terme "expertise en évaluation immobilière" correspond à la prestation d'un expert en évaluation immobilière répondant aux conditions ci-dessous.

1.1. – L'expertise en évaluation immobilière

L'expertise en évaluation immobilière consiste à déterminer la valeur de biens et droits immobiliers après analyse de toutes les pièces communiquées par le client. La mission de l'expert en évaluation immobilière implique la rédaction d'un document d'expertise, dans les conditions définies au Titre III de la présente Charte, dans lequel les facteurs juridiques, économiques, techniques et fiscaux de la valeur sont pris en compte conformément au contrat d'expertise préalablement établi.

Les documents d'expertise en évaluation immobilière se distinguent donc de l'avis de valeur que certains professionnels de l'immobilier peuvent émettre. Cet avis de valeur affirme en effet un prix de vente sans le démontrer ou le justifier conformément à la Charte de l'expertise en évaluation immobilière. Par ailleurs, l'expert en évaluation immobilière rédigera le rapport d'expertise uniquement après avoir conclu un contrat d'expertise définissant le cadre, les termes et les conditions de mise en œuvre de sa mission d'évaluation immobilière.

En outre, l'expert en évaluation immobilière agit en toute circonstance loyalement envers son client. À ce titre, il est tenu de communiquer à son client tout élément qui pourrait nuire au caractère objectif de son évaluation. Il veille aussi à la bonne information de ce dernier dans le cadre d'une obligation de conseil qui se distingue de l'obligation d'information et de mise en garde. Cette obligation de conseil est cependant limitée par l'obligation de coopération de son client qui se traduit notamment par la communication ou non des pièces demandées par l'expert et, s'il s'agit d'un professionnel de l'immobilier, de sa capacité à définir la mission et à poser les questions nécessaires.

La mission d'expertise en évaluation immobilière peut être conduite dans trois cas de figure :

- expertise amiable unilatérale : seul le client qui confie la mission en est informé ;
- expertise amiable conjointe : l'expertise est demandée conjointement par deux parties ou plus ;

- expertise judiciaire : l'expertise est demandée par un magistrat qui désigne un expert en évaluation immobilière pour réaliser la mission.

L'expertise en évaluation immobilière se distingue des activités de diagnostics techniques ou environnementaux qui n'entrent pas dans le champ d'application de la présente Charte de l'expertise en évaluation immobilière. Toutefois, l'expert en évaluation immobilière se doit de tenir compte dans son estimation des diagnostics ou devis établis par un professionnel ayant les qualifications nécessaires pour cette activité.

L'expertise en évaluation immobilière est également distincte des prestations de mesurage ou de métré, ainsi que des évaluations de fonds de commerce ou de société.

1.2. – L'expert en évaluation immobilière

1.2.1. Qualifications au sens de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière

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

Il doit au minimum :

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

L'expert assure en outre, de manière permanente, l'actualisation des connaissances utiles à l'évaluation dans les domaines techniques, économiques, juridiques, fiscaux et comptables, 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 adaptée à sa profession d'au minimum 20 heures par an.

Ce sont ces conditions de formation qui ont été reprises dans le décret du 13 mai 2016 modifiant l'article R.312-0-9 du code de la construction transposant en droit français la directive 4 février 2014 dite « sur le crédit hypothécaire » de l'Union européenne qui précise les conditions dans lesquelles les expertises en évaluation immobilière résidentielle doivent être conduites.

1.2.2. Reconnaissances internationales des qualifications

- Qualifications REV et TRV de TEGoVA

The European Group of Valuers' Associations (TEGoVA) a mis en place en 2008 le programme de reconnaissance de qualifications professionnelles *Recognised European Valuer* (REV) et en 2014 TEGoVA *Residential Valuer* (TRV) afin de permettre aux experts en évaluation immobilière, par le biais de leurs associations professionnelles, de bénéficier d'un statut supérieur aux critères de formation minimum de TEGoVA. La qualification TRV est particulièrement adaptée aux experts en évaluation immobilière ne réalisant que des missions relatives à des actifs résidentiels, notamment les crédits immobiliers visés à la nouvelle directive sur ce sujet. La qualification REV quant à elle est délivrée aux experts en évaluation immobilière pratiquant des évaluations pour tous types d'actifs immobiliers.

Ces reconnaissances des qualifications sont destinées en Europe à garantir aux clients et aux consommateurs de ces évaluateurs un haut niveau de qualité et de protection dans la réalisation des missions d'expertise en évaluation immobilière dans le respect des European Valuation Standards de TEGoVA et des standards internationaux ou locaux reconnus par TEGoVA.

Le développement en Europe depuis 2007 de ces reconnaissances des qualifications a permis de qualifier 3 000 experts en évaluation immobilière.

Les qualifications REV et TRV sont attribuées au terme d'un examen sur dossier pour une période de cinq ans renouvelable. Elle est attribuée par des associations professionnelles nationales habilitées à cet effet par TEGoVA par contrat après un audit de l'association afin de s'assurer que les critères de recrutement sont conformes et que l'organisation nécessaire au bon déroulement de l'application de ces qualifications est réellement en place.

Ces associations habilitées font l'objet d'un contrôle régulier par TEGoVA quant au respect des critères d'attribution du statut REV.

- *RICS Valuer Registration* (VR) de la RICS

La certification de *Chartered Surveyor* (membre de la *Royal Institution of Chartered Surveyors* - RICS) s'obtient après une évaluation de compétences professionnelles (ECP) dans la filière évaluation qui est suivie d'un examen devant un jury composé notamment d'experts. Le candidat à la certification RICS doit répondre au préalable à des critères de formation (avoir suivi une formation accréditée par la RICS) ou d'expérience dans la filière. Après avoir réussi l'examen de *Chartered Surveyor*, l'expert doit s'enregistrer en tant qu'expert VR. En effet, depuis 2015, pour valablement signer une évaluation en valeur vénale, en conformité avec le *Red Book*, l'expert doit être enregistré en tant que *Valuer Register* dont la qualité est obligatoire en France pour signer une évaluation conforme au *Red Book*.

Le *Valuer Registration* (VR) de la RICS est un programme de certification, de formation et de contrôle. L'enregistrement *Valuer Register* doit être renouvelée annuellement et les membres sont assujettis à une obligation de formation continue renforcée. Tous les experts certifiés sont en outre soumis à un contrôle régulier du département Régulation de la RICS afin de s'assurer que leurs évaluations soient conformes aux normes internationales et locales.

Ce programme de *Valuer Register* vise à fournir au client et aux utilisateurs des expertises le moyen d'identifier clairement les professionnels de qualité, répondant à des exigences importantes en matière de compétence, de déontologie, d'objectivité et de transparence, grâce à la mention *RICS Registered Valuer* ou "évaluateur certifié RICS".

- L'expert RICS doit respecter les standards du *Red Book* en matière d'évaluation (gestion des conflits d'intérêts, lettre de mission, inspection, rapport, ...) et peut faire l'objet de contrôle par la RICS.
- Il est enregistré et soumis à un contrôle continu annuel (*Valuer Registration*) associant des obligations de formation continue et le respect d'un code d'éthique et de déontologie
- Il doit avoir une assurance professionnelle spécifique aux types d'actifs et au montant de l'expertise réalisée
- Le client bénéficie d'une procédure de gestion des plaintes instruite par le service de Régulation de la RICS qui peut prendre des sanctions disciplinaires vis-à-vis des sociétés régulées par la RICS ou des experts n'ayant pas respecté les standards du *Red Book*.

Chapitre 2 - Conditions d'exercice

2.1. – Conditions générales

L'expert en évaluation immobilière est soit une personne physique, soit une personne morale.

Si l'expert est une personne morale, la direction technique de celle-ci doit être assurée par un (ou des) expert(s) personne(s) physique(s), tel(s) que défini(s) au chapitre 1.

L'expert convient de sa rémunération avec son client.

Les honoraires sont libres. Le montant des honoraires, frais et débours de l'expert doivent figurer dans le contrat d'expertise.

Le règlement d'une provision peut conditionner l'ouverture de sa mission.

Le montant définitif des honoraires, frais et débours de l'expert avec l'impact éventuel de la TVA peut être déterminé :

- soit préalablement et de manière forfaitaire incluant ou non les frais de mission,
- soit après l'accomplissement de sa mission et en fonction de la durée de cette dernière.

2.2. – Conditions particulières (expertise judiciaire, agricole et foncière, domaniale, pour expropriation et en matière fiscale)

2.2.1. Expert de justice

Selon l'article 10 du code civil : « Chacun est tenu d'apporter son concours à la justice en vue de la manifestation de la vérité. »

Le code de procédure civile, le code de procédure pénale et le code de justice administrative ont donc prévu, entre autres moyens, le recours à l'expertise judiciaire sous la direction du juge.

Les expertises judiciaires sont réalisées par des experts de justice nommés par le juge, le plus souvent inscrits sur des listes de chaque cour d'appel dans la plupart des spécialités existantes, notamment les experts en évaluation immobilière, à défaut le choix d'un évaluateur non inscrit sur ces listes doit être motivé par le juge.

Des experts de justice sont désignés en probatoire pour une période probatoire de trois années renouvelable par période de cinq ans, selon la loi 71-498 du 29-06-1971, modifiée par la loi 2004-130 du 11-02-2004, avec le décret 2004-1463 du 23-12-2004.

Pour éclairer les bonnes pratiques juridictionnelles de l'expertise judiciaire civile, une conférence composée de magistrats, avocats, experts... s'est réunie et a émis des recommandations de bonnes pratiques qui s'imposent aux acteurs de l'expertise judiciaire sur les quatre points essentiels suivants :

- sur la nécessité du recours à l'expertise,
- sur le choix de l'expert,
- sur la définition de la mission de l'expertise,
- sur les délais et le coût de l'expertise.

2.2.2. Expert domanial

Les expertises domaniales sont effectuées par un fonctionnaire de la Direction générale des finances publiques uniquement au bénéfice des personnes publiques. Il exerce ses fonctions dans les conditions prévues par le statut général des agents de la fonction publique. Sa formation est assurée par l'École nationale des finances publiques.

2.2.3. Expert foncier et agricole / Expert forestier

L'article L171-1 du code rural dispose que « les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers sont des personnes physiques qui exercent, le cas échéant dans le cadre d'une personne morale, en leur nom personnel et sous leur responsabilité, des missions d'expertise en matière foncière, agricole et forestière portant sur les biens d'autrui, meubles et immeubles, ainsi que sur les droits mobiliers et immobiliers afférents à ces biens.»

Le Conseil National de l'Expertise Foncière Agricole et Forestière (CNEFAF) a été créé par le décret n° 2006-1345 de 2006, pris en application des lois n° 2001-602 du 9 juillet 2001 et n° 2005-157 du 23 février 2005.

Seules les personnes inscrites sur la liste nationale, publiée par le Conseil National de l'Expertise Foncière Agricole et Forestière, peuvent porter les titres d'expert foncier et agricole et d'expert forestier.

La profession d'expert foncier et agricole ou d'expert forestier est incompatible avec les charges d'officiers publics et ministériels et avec toutes fonctions susceptibles de porter atteinte à son indépendance, en particulier avec toute profession consistant à acquérir de façon habituelle des biens mobiliers ou immobiliers en vue de leur revente. Elle n'est pas incompatible avec des activités de gestion immobilière sur les biens d'autrui et avec des activités d'entremise immobilière si elles ne portent pas sur une même opération que celle faisant l'objet des missions d'expertise visées ci-dessus.

Chapitre 3 - Cadres spécifiques d'évaluation et évaluations réglementées

Certaines évaluations doivent être conduites en fonction de dispositions réglementaires ou de recommandations.

3.1. – Entreprises d'assurance, institutions de prévoyance et mutuelles

Les évaluations réalisées pour le compte de ces entités sont soumises aux dispositions réglementaires des articles R931-10-42 du code de la sécurité sociale, R212-54 du code de la mutualité et R332-20-1 et suivants du code des assurances.

Ces dispositions définissent les critères que doivent respecter les experts en évaluation immobilière et les différentes modalités de leur intervention.

L'expert en évaluation immobilière doit justifier de sa compétence, de sa capacité et de son indépendance. À ce titre, il signe une lettre d'engagement pour chaque programme d'évaluation qui est transmise par ses clients à l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). Il produit en outre une fiche de présentation permettant d'apprécier son indépendance. Il doit, à cette occasion, mentionner, s'il y a lieu, l'existence d'un conflit d'intérêt potentiel.

L'ACPR vérifie le respect de ces conditions et accepte ou non la candidature de l'expert en évaluation immobilière.

L'exercice de la mission de l'expert en évaluation immobilière est défini sur une période de cinq ans et se décompose en une expertise quinquennale impliquant la visite du bien immobilier et la rédaction d'un rapport d'expertise, ainsi que de quatre actualisations sur pièces prenant la forme d'une simple fiche d'actualisation sur le modèle dénommé fiche de résumé conclusif ou fiche V-1. Pour un portefeuille regroupant plusieurs immeubles, l'expert en évaluation immobilière a la possibilité de faire précéder ses travaux d'une note expliquant les diligences réalisées ainsi que la méthodologie employée.

Le client a la possibilité de changer d'expert en évaluation immobilière au cours de la période quinquennale sous réserve d'acceptation du second expert par l'ACPR.

Dans les deux prestations, l'expert en évaluation immobilière peut utiliser en principe un ou plusieurs types de méthodes, en expliquant, si besoin est, les raisons de son choix.

3.2. – Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)

Les textes régissant les expertises immobilières pour le compte de ces sociétés sont issus de la loi du 4 janvier 1993 (complétée des décrets d'application n° 94-483 du 9 juin 1994), aujourd'hui codifiés à l'article R. 214-157-1 alinéa 4 du code monétaire et financier et les articles 422-234 et suivants du règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

L'article 422-235 du règlement général de l'AMF précise que l'expert externe en évaluation immobilière est nommé par l'assemblée générale pour cinq ans après acceptation de sa candidature par l'AMF présentée par la société de gestion.

Les principes sont assez similaires à ce qui a été défini précédemment pour les compagnies d'assurances et les mutuelles. Ils diffèrent sur les points suivants :

- le régulateur,
- la relation entre la SCPI et l'expert en évaluation immobilière.

Le régulateur est l'Autorité des marchés financiers (AMF).

La SCPI et l'expert en évaluation immobilière sont liés par une convention de cinq ans renouvelable. L'article 422-234 du règlement général de l'AMF en son alinéa 4 précise « qu'un expert externe en évaluation immobilière nouvellement désigné peut actualiser des expertises réalisées depuis moins de cinq ans. »

L'article 422-236 précise qu'une « convention doit être passée entre l'expert externe en évaluation immobilière et la SCPI. Cette convention définit la mission de l'expert externe en évaluation et détermine les termes de sa rémunération ».

3.3. – Organismes de placement commun en immobilier (OPCI)

Les textes régissant les expertises en évaluation immobilière pour le compte de ces fonds d'investissement sont les articles L. 214-55 à L. 214-58 et L. 214-149 du code monétaire et financier, ainsi que les articles 422-162 à 422-188 et 423-13 du règlement général de l'AMF et des articles 4-3, 14-2 et de l'annexe VII de l'instruction AMF 2011-23.

La procédure de désignation de l'expert en évaluation immobilière est très similaire à celle des SCPI, dont le régulateur est le même. La principale novation vient de la nomination de deux experts en évaluation immobilière, l'un dénommé A et l'autre B. Leur rôle respectif se traduit par la délivrance de prestations et de documents distincts.

À l'occasion de la transposition de la directive AIFM, la possibilité de ne recourir qu'à un seul expert en évaluation immobilière a été réintroduite pour les OPCV, s'agissant des véhicules réservés aux investisseurs professionnels. Toujours pour cette dernière catégorie de véhicules, une expertise annuelle et une actualisation semestrielle peuvent suffire.

Concernant les modalités d'intervention des experts en évaluation immobilière, signalons en préambule que leurs relations s'établissent avec l'OPCV sur la base d'une convention de quatre ans renouvelable.

- L'expert A est tenu de réaliser une évaluation annuelle avec visite et 3 actualisations trimestrielles sur pièces. Le format de ses conclusions peut prendre la forme d'un certificat d'expertise et d'une fiche d'actualisation.
- L'expert B est tenu pour sa part de réaliser un examen critique des travaux de l'expert A. La fréquence de son intervention est trimestrielle. L'examen critique porte sur la méthodologie de l'expert A et, en cas de désaccord, sur l'évaluation de l'immeuble. Les diligences réalisées par l'expert B peuvent se traduire par une visite du bien immobilier.

Une autre nouveauté porte sur la rotation annuelle des experts pour chaque immeuble, l'expert A devenant B et inversement pour l'autre.

Les experts doivent, pour chaque exercice social, délivrer un rapport de synthèse annuel commun qu'ils cosignent.

3.4. – Sociétés faisant appel public à l'épargne

Il n'y a pas de textes réglementaires qui définissent l'expertise en évaluation immobilière mais des textes professionnels ou des recommandations : le référentiel IFRS, le code de déontologie des SIIC, le rapport du groupe de travail COB, présidé par M. Barthes de Ruyter, portant sur l'expertise immobilière des actifs immobiliers des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne, la recommandation AMF du 8 février 2010, ces différents textes ou standards renvoyant eux-mêmes à d'autres textes et notamment à la Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

Ces différents textes complètent les dispositions réglementaires propres aux SCPI et OPCV, sans remettre en question les règles spécifiques à ces deux types de véhicules d'investissement.

Concernant la sélection des experts, il n'y a pas d'acceptation permanente d'un expert en évaluation immobilière par l'AMF.

De même, la relation de l'expert en évaluation immobilière avec la société n'est définie que de manière contractuelle, en intégrant les contraintes du code de déontologie des SIIC, avec des conventions dont les durées

s'établissent généralement entre trois et six ans, mais qui peuvent être simplement annuelles. L'AMF renvoie à ce même code concernant le principe de rotation des experts en évaluation immobilière (rotation interne et externe), en insistant sur l'exposition des principes retenus par la société foncière.

L'usage veut aussi que l'expert en évaluation immobilière réalise une expertise avec visite tous les trois ou cinq ans et qu'il établisse des actualisations semestrielles sur pièces entre deux expertises. À ce titre, il convient de souligner que la recommandation AMF du 8 février 2010 préconise la réalisation de prestations semestrielles.

Concernant les modalités de l'expertise, le rapport COB préconise l'emploi de deux méthodes, l'une par le revenu (capitalisation et actualisation des flux futurs) et l'autre par comparaison. L'expert en évaluation immobilière a cependant la possibilité de ne développer qu'une seule approche sous réserve de l'explicitier préalablement. Par ailleurs, la recommandation de l'AMF du 8 février 2010 a introduit une mission complémentaire de l'expertise : le rapport condensé. Ce rapport est soit établi par la foncière en utilisant les travaux réalisés par les évaluateurs, soit rédigé par les évaluateurs eux-mêmes.

3.5 – Évaluation dans le cas d'un crédit immobilier d'un bien résidentiel

Dans son préambule, la directive 2014/17/UE du Parlement européen et du Conseil du 4 février 2014 sur les contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel et modifiant les directives 2008/48/CE et 2013/36/UE et le règlement (UE) n° 1093/2010 précise que « Les États membres devraient donc veiller à la mise au point de normes d'évaluation fiables. Pour être considérées comme fiables, les normes d'évaluation devraient tenir compte de normes reconnues au niveau international, notamment celles définies par le Comité international des normes d'évaluation (IVSC), l'Association européenne d'expertise immobilière (TEGoVA) ou la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). »

La transposition en droit français de cette directive s'est effectuée au travers de l'ordonnance du 26 mars 2016 et du décret du 15 mai 2016 codifiés aux articles L313-20 et suivants et R 313-17 et suivants du code de la consommation.

La notion d'indépendance de l'expert en évaluation immobilière a été définie par le décret du 15 mai 2016 qui est codifiée à présent à l'ar-

ticle R313-17 du code de la consommation. S'il est une personne physique externe à l'établissement financier : il doit être « sans lien avec le prêteur, qu'il soit de subordination, familiale ou capitalistique, et ne présentant aucun intérêt économique personnel vis-à-vis du bien évalué. »

S'il est un évaluateur interne, personne physique ou morale, la « tâche d'évaluation doit être réalisée de façon indépendante, sur le plan fonctionnel et hiérarchique, du processus de prise de décision en matière de crédit » et que « le prêteur adopte des mesures garantissant l'absence de conflit d'intérêt et d'influence sur l'évaluateur. » On retrouve dans l'article R313-17 exactement l'approche et les concepts définissant l'indépendance figurant dans la Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

Par ailleurs, l'article R313-19 précise que « l'évaluateur doit mettre à jour ses connaissances utiles à l'évaluation dans les domaines techniques, juridiques, fiscaux, comptables par une formation professionnelle adaptée... » et « justifie de la mise à jour de ces compétences au titre de la formation continue par la présentation d'attestations »

L'ordonnance du 26 mars 2016 qui a modifié l'article L313-21 précise que « l'évaluation consiste à déterminer la valeur du bien immobilier après analyse de toutes pièces communiquées par le prêteur et qui sont utiles à la réalisation de l'évaluation selon les normes en vigueur. »

L'article L313-22 rappelle que l'évaluation mentionnée à l'article L313-20 donne lieu à la rédaction d'un document d'expertise prenant en compte, suivant les normes mentionnées au 2^o du même article, les facteurs juridiques, économiques, techniques et fiscaux permettant d'établir la valeur du bien immobilier.

Les conditions de formation initiale des experts en évaluation immobilière dans le cadre d'une mission relative à un crédit immobilier de l'article R313-18 sont celles de la présente Charte. (Titre I - 1.2.1)

La valeur en cas de crédit immobilier est la valeur vénale telle qu'elle est définie dans le Titre II.

Enfin, l'article R341-22 stipule qu'une évaluation réalisée en contradiction «...aux dispositions des articles L313-20 (obligations de compétence, d'indépendance et application de normes reconnues) et L313-22 (rédaction d'un document d'expertise selon les normes précitées) relatives à l'évaluation du bien immobilier est puni de la peine d'amende prévue pour la contravention de 5^e classe ».

3.6. - Évaluations immobilières pour les personnes publiques⁽¹⁾

Les missions d'évaluation immobilière du service des Domaines au profit des personnes publiques visent à assurer la transparence de l'action publique en matière de politique immobilière et de contrôle de la dépense publique. Ces missions constituent une compétence propre des Directeurs départementaux des finances publiques et du Directeur de la Direction nationale d'interventions domaniales.

Les textes relatifs à la consultation du service des Domaines sont codifiés (Code général des propriétés des personnes publiques (CG3P) et Code général des collectivités territoriales (CGCT), pour l'essentiel).

Le tableau ci-après (page suivante) détaille les différentes typologies d'intervention des experts domaniaux :

(1) France Domaine est devenu en 2016 la Direction de l'Immobilier de l'État

Texte	Projets et organismes concernés
Art R.1211-1 à R.1211-8 CG3P	acquisitions d'immeubles ou de fonds de commerce poursuivies par l'Etat et ses établissements publics
Art. L.1311-9 à 12 CGCT Art R 1311-1 à R.1311-3 CGCT	acquisitions d'immeubles ou de fonds de commerce poursuivies par les collectivités territoriales, leurs groupements et leurs établissements publics
Art 23 de la loi n° 2001-1168 du 11/12/2001 dite loi Murcef	acquisitions poursuivies par des personnes privées dépendant ou soumises au contrôle des collectivités territoriales
Décret n°86-455 du 14 mars 1986	acquisitions immobilières poursuivies par des personnes morales de droit privé dépendant de l'Etat ou de ses établissements publics
Art R.451-10 CCH	acquisitions immobilières poursuivies par les offices publics de l'habitat
Art R. 4111-1 à R. 4111-6 CG3P	prises à bail d'immeubles ou de fonds de commerce poursuivies par l'Etat et ses établissements publics
Art. L.1311-9 à 12 CGCT Art R. 1311-1 à R. 1311-3 CGCT	prises à bail d'immeubles ou de fonds de commerce poursuivies par les collectivités territoriales, leurs groupements et leurs établissements publics
Art 23 de la loi n° 2001-1168 du 11/12/2001 dite loi Murcef	prises à bail d'immeubles ou de fonds de commerce poursuivi par des personnes privées dépendant ou soumises au contrôle des collectivités territoriales
Décret n°86-455 du 14 mars 1986	prises à bail d'immeubles ou de fonds de commerce poursuivies par des personnes morales de droit privé dépendant de l'Etat ou de ses établissements publics
Art. L 2241-1, L.3213-2, L.4221-4, L.5211-37 et L.5722-3 CGCT Art R. 2241-2, R. 2313-2, R. 4221-2, R. 5211-13-1 et R. 5722-2 CGCT	échanges et cessions immobilières poursuivis par les collectivités territoriales, les établissements publics de coopération intercommunale et les syndicats mixtes
Art.11 de la loi n°95-127 du 08/02/1995 Art R. 3221-8 et R. 3222-4 CG3P	cessions immobilières et cessions immobilières par voie d'échange poursuivies par les établissements publics fonciers locaux
L3221-3 CG3P Art L.443-12 et L.451-5 CCH Art R. 451-10 CCH	cessions immobilières poursuivies par les offices publics de l'habitat

3.7. - Expertise en cas d'expropriation pour cause d'utilité publique

L'expropriation pour cause d'utilité publique permet à l'État (ainsi qu'aux collectivités territoriales et aux entreprises publiques) d'obliger un particulier à vendre son bien contre son gré.

Le droit français de l'expropriation est une conséquence directe de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789, dont l'article 17 dispose : « La propriété étant un droit inviolable et sacré, nul ne peut en être privé, si ce n'est lorsque la nécessité publique, légalement constatée, l'exige évidemment, et sous la condition d'une juste et préalable indemnité. »

De plus, le droit de l'expropriation est également encadré par la Convention européenne des droits de l'homme, dont l'article 1er du 1er protocole additionnel précise que « toute personne physique ou morale a droit au respect de ses biens. Nul ne peut être privé de sa propriété que pour cause d'utilité publique et dans les conditions prévues par la loi et les principes généraux du droit international. »

L'évaluation des indemnités en cas d'expropriation pour cause d'utilité publique est régie par le code de l'expropriation pour cause d'utilité publique notamment en ses articles L13 et suivants.

À ce titre, l'article L13-13 dispose que « les indemnités allouées doivent couvrir l'intégralité du préjudice direct, matériel et certain, causé par l'expropriation. »

L'article L13-14 précise que « la juridiction fixe le montant des indemnités d'après la consistance des biens à la date de l'ordonnance portant transfert de propriété.

Toutefois, les améliorations de toute nature, telles que constructions, plantations, installations diverses, acquisitions de marchandises, qui auraient été faites à l'immeuble, à l'industrie ou au fonds de commerce, même antérieurement à l'ordonnance d'expropriation, ne donnent lieu à aucune indemnité si, en raison de l'époque à laquelle ces améliorations ont eu lieu, ou de toutes autres circonstances, il apparaît qu'elles ont été faites dans le but d'obtenir une indemnité plus élevée. Sont présumées faites dans ce but, sauf preuve contraire, les améliorations postérieures à l'ouverture de l'enquête prévue à l'article L11-1.

En cas d'expropriation survenant au cours de l'occupation d'un immeuble réquisitionné, il n'est pas non plus tenu compte des modifications apportées aux biens par l'État. »

3.8. - Expertise en matière fiscale

En matière fiscale, l'évaluation de la valeur vénale, assiette de la taxation, est généralement déclarée par le contribuable. Il s'agit notamment de l'impôt de solidarité sur la fortune, des droits de succession, des apports d'actifs à une société...

L'Administration privilégie la méthode par comparaison mais les juges et les magistrats de la Cour des comptes recommandent de plus en plus le recours à la méthode par capitalisation du revenu dès lors que la nature de l'actif le justifie.

Ces évaluations présentent la particularité d'être assorties dans certains cas de "décotes" fixées par l'Administration fiscale ou la Loi. Par exemple pour sa résidence principale, le contribuable a droit à un abattement sur la valeur du bien qu'il occupe avec sa famille. Ces abattements diffèrent selon qu'il s'agit d'une succession ou de l'impôt sur la fortune. L'abattement ne s'applique pas aux résidences secondaires ou aux immeubles laissés à la disposition des membres de la famille.

Pour les immeubles loués, l'Administration fiscale reconnaît aux contribuables le droit d'appliquer une décote par rapport à la valeur vénale de biens cédés libres. L'abattement admis varie en fonction de la nature du bail. Plus celui-ci est protecteur pour le locataire, plus l'abattement est élevé. Quant aux locaux professionnels, l'abattement est variable. En effet, si l'on se place sur le marché de l'investissement, la valeur d'un immeuble occupé peut être supérieure à sa valeur libre, la logique d'évaluation n'étant pas forcément la même en investissement et en matière fiscale.

Chapitre 4 - Éthique professionnelle

L'expert doit être compétent et il s'engage à respecter les règles déontologiques développées dans ce chapitre outre les règles déontologiques propres à chaque profession, notamment les professions réglementées organisées en Ordre professionnel, disposant à ce titre d'un régime disciplinaire propre.

Les principes qui suivent conditionnent les règles de conduite que l'expert en évaluation immobilière doit observer envers lui-même, ses clients et ses confrères.

Ces règles s'imposent à tous les membres des associations signataires de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

Leur non-respect expose tout membre concerné aux sanctions prévues par les textes régissant l'association professionnelle à laquelle il adhère.

Les présentes dispositions constituent des principes généraux s'appliquant à l'ensemble des experts en évaluation immobilière quels que soient leur spécialité, leur lieu d'exercice ou leur appartenance.

Les associations, ordres ou groupements d'experts en évaluation immobilière peuvent prévoir, en plus des dispositions ci-après, des obligations spécifiques ou supplémentaires pour leurs membres.

Les experts en évaluation immobilière doivent conduire leurs évaluations en toute indépendance, intégrité et objectivité.

En cas de nomination d'experts conjoints, il est entendu qu'ils seront soumis aux mêmes conditions d'indépendance et d'objectivité, individuellement et solidairement.

4.1. – Obligations de l'expert en évaluation immobilière

L'expert peut refuser une mission mais, s'il l'accepte, il doit la remplir complètement.

Il doit être indépendant tant vis-à-vis du bien ou des droits expertisés, que de son client ou donneur d'ordre. Cette indépendance impose :

- l'absence de tout lien de subordination ou familial avec les clients,
- l'absence de lien capitalistique significatif,
- l'absence d'intérêt économique personnel, en particulier vis-à-vis du ou des droits et biens immobiliers évalués et du client.

À titre d'exemple.

Définitions de l'Union européenne : la directive 2006/48/EC, en examinant le contrôle des valeurs du bien immobilier utilisé à titre de garantie pour les établissements de crédit, définit un expert indépendant à l'annexe VIII, section 2, 1.4, paragraphe 8(b) comme : « Une personne possédant les compétences, les capacités et l'expérience nécessaire pour effectuer une évaluation, indépendante du processus de prise de décision en matière de crédits. »

En règle générale, lorsque l'expert considère qu'il existe un risque de partialité ou de suspicion, il renoncera à la mission. L'expert doit agir avec probité et impartialité. Il doit s'abstenir de tout comportement susceptible de déconsidérer sa profession.

Par ailleurs, les locaux dans lesquels l'expert exerce son activité sont réservés à son unique usage. De plus, les systèmes d'information qu'il utilise doivent lui être exclusivement dédiés (bases de données séparées, gestion administrative séparée...).

En outre, l'expert en évaluation immobilière doit dans l'exercice de sa profession :

- procéder à ses opérations dans l'honneur, la dignité et la correction,
- accomplir ses tâches en toute impartialité,
- déclarer et gérer tout conflit d'intérêt à l'occasion de chaque mission,
- conserver son intégrité, son indépendance en excluant de céder à toute pression ou influence directe ou indirecte,
- conclure en toute conscience et bonne foi,
- respecter le secret professionnel,
- déposer ses documents d'expertise dans les délais convenus et conformément à la mission définie dans le contrat d'expertise.

L'expert ne doit pas accepter une mission dépassant le cadre de ses compétences (exemples : des questions ayant trait à la géologie, l'environnement, les minéraux, la comptabilité, des aspects juridiques...). En cas de besoin, il doit avertir le client en début ou en cours de mission et, le cas échéant, demander de l'aide à un professionnel spécialisé pour mener à bien sa mission. Afin d'éviter une confusion en matière de responsabilité, le client doit missionner directement le spécialiste plutôt que ce soit l'expert qui le missionne. En cas de refus de la mission complémentaire, l'expert en évaluation immobilière doit émettre une réserve explicite.

4.2. - Relations de l'expert en évaluation immobilière avec son client

4.2.1 – Principes généraux et contrat d'expertise

4.2.1.1 – Principes généraux

L'expert en évaluation immobilière peut refuser une mission et n'a, dans ce cas, aucun motif à fournir à son client. Lorsqu'il accepte une mission, il s'engage à la remplir jusqu'à sa complète exécution, sauf impossibilité majeure dont il doit avertir immédiatement le client.

L'expert est présumé indépendant lorsqu'aucun intérêt personnel, aucun lien de parenté ou de subordination n'est susceptible d'influencer son évaluation. Dans le cas contraire, il doit se récuser.

L'expert ne doit accepter aucune rémunération autre que les honoraires et frais qui ont été fixés. Il refusera tout don ou avantage qui pourrait lui être proposé.

Il doit en outre :

- mettre en œuvre tous les moyens d'investigation nécessaires à l'accomplissement de sa mission, tenir à jour sa documentation,
- être en mesure de justifier ses conclusions,
- rédiger un document d'expertise clair et précis, remettre son évaluation sous forme écrite, de façon professionnelle, et suivre en toute transparence les instructions, l'objet, le cadre de la mission, la (ou les) méthode(s), la conclusion et la finalité de l'évaluation.

L'expert en évaluation immobilière est tenu au secret professionnel pour toute information dont il aurait connaissance au cours de sa mission. Cette règle peut être matérialisée par une lettre de confidentialité renforcée engageant la responsabilité de l'expert. Il est responsable de tous documents ou pièces qui lui sont confiés.

L'expert conserve les documents à usage interne pour attester de la fidélité de la retranscription de ses diligences dans son rapport d'expertise conformément aux réglementations en vigueur.

En outre, il s'interdit de communiquer à un tiers tout ou partie de son rapport sans l'accord exprès de son client.

4.2.1.2 – Contrat d'expertise

Une mission d'expertise en évaluation immobilière fait l'objet d'un contrat d'expertise en évaluation immobilière sur la base duquel la responsabi-

lité de l'expert en évaluation immobilière pourra être engagée en cas de défaut du respect de son obligation de moyens.

Le contenu du contrat sera précisé dans le titre III de la présente Charte.

4.2.2 Conflit d'intérêts

4.2.2.1. Principes

Lorsqu'il identifie une situation de conflit d'intérêts potentielle, l'expert en évaluation immobilière apprécie s'il doit accepter la mission, après en avoir dûment informé le client.

S'il décide d'accepter la mission, l'expert en évaluation immobilière doit informer son client des circonstances risquant de mettre en cause son indépendance.

S'il identifie une situation de conflit d'intérêts potentielle, l'expert en évaluation immobilière qui appartient à un groupe multidisciplinaire doit informer son client des procédures mises en place au sein de ce groupe pour régler les éventuels conflits d'intérêts.

Ces principes s'appliquent aux groupes multidisciplinaires, aux sociétés d'expertise et aux experts exerçant en leur nom personnel.

4.2.2.2. Périmètre d'application

Ces principes s'appliquent à tous les documents d'expertise que l'expert en évaluation immobilière rédige.

Ne sont pas considérés comme des clients tiers à cet égard, les sociétés membres d'un même groupe, lorsque les travaux d'évaluation sont à leur seul usage (usage interne).

Ces principes s'appliquent également aux évaluations réalisées pour le compte de sociétés membres d'un même groupe lorsqu'elles ont pour objectif de satisfaire à des obligations comptables et/ou réglementaires d'intérêt public.

Si le client demande à l'expert en évaluation immobilière de suivre d'autres normes que celles de la Charte (par exemple lorsqu'il s'agit d'un client étranger), l'expert en évaluation immobilière suit le référentiel retenu s'il présente les mêmes garanties d'indépendance que la Charte.

4.2.2.3. Procédure d'information du client

En cas de conflit d'intérêts potentiel identifié et si l'expert décide néanmoins d'accepter la mission, il doit informer le client des circonstances

qui pourraient donner lieu à un conflit d'intérêts dans le contrat ou dans l'avenant au contrat.

Le cas échéant, l'expert communiquera au client le détail des procédures mises en place pour résoudre les éventuels conflits d'intérêts.

L'expert devra obtenir une acceptation écrite du client, et de l'autre partie éventuelle, de la situation relative au conflit d'intérêts.

L'expert devra faire référence, dans son document d'expertise, aux circonstances pouvant conduire à conflit d'intérêts ainsi qu'aux mesures prises.

Si la situation de conflit d'intérêts n'a été identifiée qu'après le démarrage de la mission, l'expert en évaluation immobilière avertit impérativement et immédiatement son client de cette situation.

4.2.2.4. Rotation des experts ou sociétés d'expertise

Aucun des textes spécifiques concernant les évaluations récurrentes de portefeuille n'institue de durée maximum pour des contrats d'évaluation ni de rotation à date des experts. Toutefois une société missionnée pour plusieurs campagnes d'évaluation consécutives devra instituer une rotation interne des évaluateurs en charge du dossier. En outre, il existe une tendance, encouragée par les autorités de tutelle, à établir une rotation des experts ou des sociétés d'expertise afin qu'ils n'évaluent pas de manière consécutive les mêmes biens au-delà d'une certaine période. Le délai pour établir une rotation est plus long en cas de présence de plusieurs experts, une rotation des actifs évalués pouvant être établie entre eux, ou pour une période plus courte, en présence d'un expert unique.

4.2.2.5. Exemples de situations dans lesquelles l'expert en évaluation immobilière doit s'interroger sur la nécessité de mettre en œuvre la procédure d'information du client, ou de refuser de proposer ses services :

- sociétés de promotion immobilière, de commercialisation, de financement, de services multiples et concomitants dans le temps, office notarial, cabinet de géomètre et les rédacteurs d'actes en général appartenant au même groupe que l'expert en évaluation immobilière ;
- expertise d'un bien séparément pour le compte de chacune des parties à une transaction ;
- expertise d'un bien pour le compte d'un banquier alors que l'expert en évaluation immobilière est également l'intermédiaire pour une transaction à l'acquisition ;

- expertise d'un bien alors que l'expert appartient directement ou indirectement au cabinet de commissariat aux comptes ;
- expertise d'un bien pour le compte de tiers dans le cas où le groupe de l'expert en évaluation immobilière percevrait déjà des honoraires auprès du propriétaire du bien ;
- expertise de la valeur locative d'un bien établie pour le compte de chacune des parties, propriétaire et locataire ;
- connaissance d'informations confidentielles pouvant avoir une incidence significative sur la valeur du bien à évaluer.

4.2.2.6. Situation dans laquelle l'expert en évaluation immobilière ne proposera ses services que sous certaines conditions

L'expertise d'un bien évalué pour un précédent client au cours de la période de douze mois précédant la conclusion d'un contrat requiert l'accord formel des deux clients.

4.2.2.7. Situations dans lesquelles l'expert en évaluation immobilière ne pourra pas proposer ses services :

- si l'expert en évaluation immobilière détient, directement ou indirectement, quelque intérêt que ce soit dans les biens immobiliers à expertiser ou s'il détient un quelconque intérêt dans le capital d'une société immobilière cotée détenant les biens immobiliers, ou encore une quelconque participation dans le capital d'un fonds ouvert non coté (SCPI, OPCI...); si l'un de ses collaborateurs est dans la situation décrite, l'expert en évaluation immobilière s'abstiendra de l'inclure dans l'équipe de travail ;
- si le groupe auquel appartient l'expert en évaluation immobilière détient une participation dans les biens immobiliers à expertiser, ou dans le capital d'une société immobilière détenant ces biens immobiliers, l'expert en évaluation immobilière ne pourra pas proposer ses services ;
- si une société du groupe auquel appartient l'expert en évaluation immobilière a perçu des honoraires d'intermédiation à l'occasion de l'acquisition ou de la vente d'un immeuble, l'expert en évaluation immobilière ne pourra pas effectuer une évaluation à des fins comptables ou d'information financière, ni proposer ses services dans un délai de douze mois après ladite transaction.

L'expert en évaluation immobilière pourra néanmoins évaluer le bien en question si, depuis la date de transaction, le bien a été préalablement expertisé par un expert en évaluation immobilière étranger à ce groupe.

4.2.3 Propriété, confidentialité et utilisation de l'expertise

L'expert décline toute responsabilité en cas d'utilisation partielle de son document d'expertise, sauf accord exprès entre les parties.

Les documents d'expertise et, le cas échéant, le rapport condensé ou le rapport de synthèse annuel sont la propriété du client qui les a commandés, et le client peut les utiliser dans la limite du cadre contractuel défini avec l'expert.

L'expert en évaluation immobilière pourra, par exemple, stipuler dans le contrat d'expertise que telle expertise, réalisée à des fins comptables, est impropre à d'autres usages (tels que l'obtention d'un concours bancaire, à des fins fiscales, à tout cadre réglementé, prescrit ou recommandé...).

Cette limitation devra être convenue au plus tard lors de l'acceptation de la mission.

Elle devra être également rappelée dans le rapport.

Toute utilisation partielle des documents d'expertise ou d'un rapport condensé ou d'un rapport de synthèse annuel est proscrite. Une telle utilisation est de nature à induire en erreur le lecteur sur des éléments aussi essentiels que le cadre de l'expertise, l'étendue des diligences de l'expert, les limitations à ses travaux, les autres réserves exprimées. Il est recommandé de prévenir le client d'une telle interdiction dans le contrat.

L'expert en évaluation immobilière et ses collaborateurs sont tenus au secret professionnel.

Le secret professionnel couvre toutes les informations confidentielles reçues du client et de ses conseils ainsi que le rapport lui-même à l'exception des informations publiquement accessibles.

La couverture du rapport par le secret professionnel interdit à l'expert de divulguer des informations mêmes partielles figurant dans son rapport.

Sont donc notamment proscrites la divulgation des valeurs d'expertise, ou celle de données techniques, administratives ou commerciales sur l'immeuble.

Est permise la réutilisation par l'expert en évaluation immobilière d'éléments d'intérêt général ne permettant aucune identification tels que, par exemple, les études de marché, les présentations de situations géographiques ou l'analyse de points de comparaison.

Le secret professionnel ne fait pas obstacle à ce que l'expert en évaluation immobilière fasse état, dans ses références professionnelles et avec l'accord préalable du client (track record, référentiel), de sa relation d'af-

fares avec son client, ou qu'il y présente succinctement les immeubles qu'il a expertisés. Par dérogation, le secret professionnel peut être levé à l'occasion de la production de références de missions d'expertise si le client concerné a autorisé leur divulgation.

Le terme de références professionnelles vise ici la documentation remise par l'expert en évaluation immobilière à un prospect ou dans un dossier de réponse à un appel d'offres.

L'expert en évaluation immobilière et son client peuvent se fixer contractuellement des obligations plus restrictives.

4.3. Responsabilité civile professionnelle

L'expert en évaluation immobilière s'engage à souscrire une assurance couvrant les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle pour l'ensemble des dommages que lui ou ses préposés pourraient causer à ses clients ou à des tiers dans le cadre de ses activités professionnelles, et notamment les dommages causés du fait d'une faute, d'une erreur intentionnelle ou d'une omission. Il n'est responsable envers ses clients que d'une obligation de moyens.

Le montant des garanties doit être suffisant pour couvrir les risques liés aux travaux d'expertise engagés en France comme à l'étranger. Les conditions du contrat d'assurance doivent pouvoir être fournies aux clients à la première demande.

De même, s'il réalise, à titre accessoire, des diagnostics techniques ou environnementaux, il s'engage à souscrire une assurance en responsabilité civile couvrant les risques spécifiquement liés à ces activités pour l'ensemble des dommages que lui ou ses préposés pourraient causer aux tiers.

Vis-à-vis de ses clients et des tiers, la responsabilité professionnelle de l'expert en évaluation immobilière correspond à une obligation de moyens et non de résultat. L'expert aura intérêt à en faire mention dans son contrat d'expertise.

À cet égard, les limites de sa responsabilité doivent être définies clairement par l'expert en évaluation immobilière dans le contrat d'expertise, dans les conditions d'engagement ainsi que par la rédaction de réserves émises dans les documents d'évaluation.

En cas de pluralité d'experts en évaluation immobilière pour une même mission, les conditions de la solidarité et de la responsabilité seront définies dans le contrat d'expertise de chaque expert en évaluation immobilière.

4.4. - Relations de l'expert en évaluation immobilière avec ses confrères

L'expert doit entretenir des relations courtoises avec ses confrères.

En toute confraternité, il peut échanger avec eux les informations et données non confidentielles utiles à leurs travaux, sans nuire aux intérêts de son client. Les données confidentielles du client ne pourront être communiquées qu'avec l'accord exprès de ce dernier.

4.4.1 Principes déontologiques envers les confrères

L'expert en évaluation immobilière entretient, dans toutes circonstances, des contacts confraternels avec ses confrères se caractérisant par une attitude loyale et courtoise.

Il doit, autant que faire se peut, développer avec eux des échanges utiles à l'approfondissement des connaissances et à l'amélioration des méthodes d'expertise.

L'expert en évaluation immobilière ne doit rien faire qui puisse nuire à l'honorabilité d'un confrère ou le mettre en difficulté.

Lorsque plusieurs experts en évaluation immobilière sont amenés à intervenir dans un même dossier, concomitamment ou successivement, ils doivent respecter les règles de confidentialité et ne pas échanger entre eux sauf si le client les y autorise expressément (formulation écrite) ou si le cadre légal les y autorise.

De même, l'expert en évaluation immobilière chargé d'une nouvelle expertise pourra transmettre au premier expert ses conclusions. Celles-ci devront contenir une argumentation entièrement objective.

Cette confraternité ne doit pas faire obstacle aux obligations de l'expert envers ses clients (loyauté et secret professionnel notamment).

4.4.2. – Utilisation, par un expert en évaluation immobilière, des services d'un confrère

Les experts fixent, avant le démarrage de la mission, les modalités de cette mission telles que : partage des tâches, des responsabilités et des honoraires.

Si l'expert principal procède à une revue détaillée des travaux de son confrère, voire les modifie, ou les intègre dans ses propres travaux, et est le seul à engager sa propre responsabilité vis-à-vis du client, il n'a de ce fait aucune obligation de citer le nom de son confrère.

Si les experts sont engagés dans une relation de partage des travaux et des responsabilités, l'expert principal mentionne le nom de son (ou ses) confrère(s).

Si le rapport est cosigné par deux ou plusieurs experts en évaluation immobilière (cotraitance), ils sont ensemble coresponsables vis-à-vis de leur client.

4.4.3. – Utilisation, par un expert, des rapports d'un confrère

L'expert utilise le rapport qui lui est fourni par le client qui en était destinataire et doit citer cette source (reprise des bases de l'évaluation, contexte, objet, hypothèses, méthodes d'évaluation retenues, date de l'évaluation, les standards retenus, documents communiqués datés...).

4.4.4. – Interventions successives, concomitantes ou conjointes d'experts

4.4.4.1. Interventions successives

Lorsqu'un expert intervient dans une mission d'expertise à la suite d'un confrère ou en même temps, il peut informer celui-ci de son intervention, sauf instruction contraire de la part de son client.

Il peut être en effet intéressant de connaître les éléments d'information, le contexte ou les conditions dans lesquelles l'expertise précédente a eu lieu.

4.4.4.2. Interventions concomitantes avec rapprochement

Certaines missions d'expertise comportent l'évaluation du bien par deux experts agissant chacun pour l'une des parties en présence, avec mission complémentaire de se rapprocher pour aboutir à un accord.

La confrontation entre les deux experts doit toujours être courtoise et viser à l'efficacité, de manière à réduire les cas de recours à un tiers expert agissant comme arbitre en matière commerciale ou médiateur en matière civile.

La visite des immeubles doit, si possible, être faite simultanément par les deux experts.

4.4.4.3. Interventions croisées avec contrôle des méthodes et de cohérence

Pour différentes raisons, un deuxième expert peut être nommé pour un contrôle de méthode et de cohérence ; en cas de désaccord avec le premier expert, le deuxième expert devra impérativement justifier sa position.

4.5. – Publicité

Lorsque le recours à la publicité n'est pas interdit, cette publicité doit s'exercer avec mesure, correction et conformément à la loi.

4.6. - Obligations propres aux expertises judiciaires

Les experts de justice agissant dans le cadre de missions judiciaires assument des obligations spécifiques, en sus de celles qui découlent de la présente Charte.

Ces obligations résultent notamment de l'application :

- de la loi n° 71- 498 du 29 juin 1971, modifiée par la loi 2004-130 du 11 février 2004 ;
- du décret n° 2004 - 1463 du 23 décembre 2004 ;
- des règles de déontologie de l'expert de justice, édictées par le Conseil National des Compagnies d'Experts de Justice en juillet 1978 et modifiées le 27 janvier 2005.

L'expert de justice doit respecter le principe du contradictoire. Il doit accomplir personnellement sa mission même s'il est une personne morale. En vertu des dispositions de l'article 233 du code de procédure civile, « le technicien, investi de ses pouvoirs par le juge en raison de sa qualification, doit remplir personnellement la mission qui lui est confiée. Si le technicien désigné est une personne morale, son représentant légal soumet à l'agrément du juge le nom de la ou des personnes physiques qui assureront, au sein de celle-ci et en son nom l'exécution de la mesure. »

Il peut toutefois :

- avoir recours, dans certaines circonstances particulières, à un autre technicien, à condition que ce dernier œuvre dans une spécialité différente (article 278 du code de procédure civile),
- se faire assister par un collaborateur (article 278-1 du code de procédure civile) pour réaliser des actes purement matériels n'impliquant aucune appréciation en lien avec les termes de la mission (arpentage, photographies, etc.).

Chapitre 5 - Application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière

5.1. – Comité d'application de la Charte

Pour veiller à la bonne application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière, les associations signataires ont constitué un Comité d'application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

Le Comité d'application de la Charte a pour mission de mettre régulièrement à jour les dispositions de la présente Charte et d'assurer l'autorégulation de la profession au travers des associations, organismes ou ordres le composant quant à la bonne utilisation et application des recommandations de la Charte par ses membres.

Il s'est organisé au moyen de statuts et d'un règlement intérieur approuvés sans réserve par l'ensemble de ses membres.

Le comité d'application de la Charte fixe les conditions dans lesquelles la présente Charte pourra être utilisée à des fins promotionnelles.

Le Comité d'application de la Charte détient sur le présent document (ci-après l'Œuvre) les droits de propriété intellectuelle de nature patrimoniale.

En conséquence, il est fait expressément interdiction à toute personne n'ayant pas reçu une autorisation expresse et écrite de reproduire, de représenter, d'utiliser, de diffuser, de modifier, d'adapter, de traduire l'Œuvre ou d'y faire des adjonctions ou des suppressions ou de l'incorporer, en tout ou partie, à toute œuvre préexistante ou à créer.

Les droits ainsi exposés portent également sur le titre de l'Œuvre (la Charte).

L'Œuvre pourra être citée en référence par l'expert en évaluation immobilière membre d'une association membre du Comité d'application de la Charte sous réserve d'indiquer expressément que :

- l'Œuvre est protégée par les droits de propriété intellectuelle de nature patrimoniale au profit du Comité d'application de la Charte ;
- l'identité des auteurs de l'Œuvre.

5.2. – Respect de l'application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière

La mission d'autorégulation relative à l'application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière s'effectue au travers des associations qui en sont ses signataires.

À ce titre, toute association ou ordre professionnel signataire de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière doit s'assurer et contrôler que l'ensemble de ses membres respecte les dispositions de celle-ci.

Aussi, dans un premier temps, le non-respect des recommandations préconisées par la Charte de l'expertise en évaluation immobilière pourra entraîner l'exclusion du membre en cause par l'association professionnelle dont il fait partie.

Puis, dans un second temps si aucune mesure n'est prise par l'association dont relève le membre n'ayant pas respecté les recommandations de la Charte envers son membre, celle-ci pourra être exclue du Comité d'application de la Charte.

Chaque association saisie d'un cas de non-respect des recommandations de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière devra communiquer auprès du Président du Comité d'application les mesures prises à l'encontre de son membre.

TITRE II - MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION

Chapitre 1 - Concepts de valeurs

Chapitre 2 - Surfaces et superficies

Chapitre 3 - Méthodes d'évaluation

Chapitre 4 - Typologie des loyers

Chapitre 5 - Taux de capitalisation, de rendement et d'actualisation

Chapitre 1 - Concepts de valeurs

1.1. – Valeur vénale (*Market value*)

1.1.1. Introduction

La définition de la valeur vénale est le socle sur lequel toute expertise est construite. Dans un souci de transparence, de cohérence et d'harmonisation internationale, il est essentiel que les experts retiennent une seule et même définition et qu'ils l'appliquent de façon cohérente.

La définition ci-dessous est sensiblement identique à celle des *International Valuation Standards 2011*, de RICS Valuation – Professional Standards 2012 (Red Book) et des Normes européennes d'évaluation immobilière 2012 de TEGoVA. L'analyse de la définition est également très largement harmonisée avec les dispositions de ces trois documents.

1.1.2. Définition

La valeur vénale est la somme d'argent estimée contre laquelle des biens et droits immobiliers seraient échangés à la date de l'évaluation entre un acquéreur 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.

1.1.3. Analyse de la valeur vénale

La définition ayant été donnée, il est important d'assurer une interprétation cohérente de cette dernière. À cette fin, chaque élément de la définition est examiné comme suit.

« *La somme d'argent estimée...* » – Ce montant fait référence à un prix exprimé sous forme d'argent décaissé pour le bien dans le cadre d'une transaction conclue dans les conditions normales du marché. La valeur vénale est le prix le plus probable qui peut être obtenu à la date d'évaluation sur le marché, dans des conditions raisonnables, conformément à la définition de la valeur vénale. C'est le meilleur prix qui peut être obtenu par le vendeur et le prix le plus avantageux qui peut être obtenu par l'acheteur, dans des limites raisonnables.

Il ne s'agit donc pas d'une estimation de prix augmentée ou diminuée en raison de conditions particulières ou d'une circonstance spécifique, comme par exemple un financement anormal, l'externalisation (sale and leaseback) d'un actif avec signature d'un bail de très longue durée, des

contreparties ou des concessions spécifiques accordées par toute personne liée à la vente, ou tout élément de valeur de convenance.

La valeur vénale est un montant estimé plutôt qu'un prix de vente prédéterminé et elle peut différer d'un prix de cession. Il est fait référence au prix raisonnablement attendu par les acteurs du marché dans le cadre d'une transaction à la date de valeur, conformément à tous les autres éléments de la définition de la valeur vénale.

« ... *des biens et droits immobiliers...* » – Il s'agit de l'actif objet de l'expertise, en tenant compte de toutes ses caractéristiques juridiques, physiques, environnementales, économiques et autres à la date de valeur. L'expert prendra en compte l'ensemble des avantages et des inconvénients que le bien présente.

Notons que la définition des normes IVS fait référence à un actif plutôt qu'à des biens et droits immobiliers. En effet, ces dernières s'appliquent aux expertises de toutes sortes de biens, mobiliers ou immobiliers, alors que la Charte traite uniquement des actifs immobiliers. À cette exception près, les deux définitions sont identiques.

Il est considéré que le mot "actif" risquerait de porter confusion dans le cas des rares biens ou droits qui seraient plutôt à assimiler au passif d'une personne (physique ou morale) qu'à son actif. En effet, dans certains cas l'expert annoncera une valeur négative puisque le bien étudié comporte plus d'inconvénients que d'avantages. Considérons à titre d'exemple un site industriel que le propriétaire est obligé de décontaminer, un bâtiment en très mauvais état inscrit sur une liste de monuments historiques à conserver... Dans de tels cas, l'expert peut donner une valeur négative et non pas une valeur zéro si ses calculs l'amènent à une telle conclusion.

La référence à des biens et droits immobiliers souligne qu'une expertise peut aussi bien porter sur des droits immobiliers (un droit de passage ou des droits de chasse, par exemple) que sur un immeuble.

Enfin, il est essentiel pour l'expert d'établir au début de sa mission l'étendue du bien et des droits à expertiser, en particulier pour les locaux industriels ou les installations spécifiques à une activité particulière.

« ... *seraient échangés...* » – Nous sommes au conditionnel et donc cette définition sous-entend que l'évaluation doit se faire dans des limites raisonnables. L'expert doit prendre des hypothèses réalistes compte tenu des conditions du marché et le comportement de ses acteurs à la date de valeur.

La transaction théorique serait réalisée de gré à gré et résulterait d'une négociation.

« ... à la date de l'évaluation... » – La valeur vénale estimée se rapporte spécifiquement à une date donnée. En effet, puisque les marchés sont volatiles, il se peut qu'à une autre date la valeur estimée ne soit plus valable ou qu'elle ne soit plus appropriée. La valeur annoncée sera fondée sur l'état du marché à la date d'évaluation, et non pas sur celui constaté à une autre date. La valeur vénale n'est pas, de manière expresse, une estimation de la valeur sur le long terme mais uniquement une évaluation à la date de conclusion de la transaction théorique envisagée.

La définition prend également comme hypothèse l'absence de modification des conditions de la transaction entre l'accord sur la chose et sur le prix et la réalisation de l'acte authentique.

La date de l'évaluation et la date d'émission du rapport d'évaluation peuvent être différentes mais cette dernière ne peut être antérieure à la première.

Toute évaluation produite antérieurement à la date de valeur ne peut s'effectuer que sous la forme de projet.

« ... entre un acquéreur consentant... » – L'acquéreur consentant est un acheteur potentiel et non pas obligatoirement l'acquéreur réel. Cette personne est motivée pour acheter mais n'est nullement dans l'obligation d'acheter. Son approche est celle d'un acquéreur avisé.

« ... et un vendeur consentant... » – À nouveau, il s'agit d'un vendeur théorique, pas forcément du vendeur réel. Ce vendeur consentant est supposé n'être pas trop pressé de vendre. Il n'est pas non plus un vendeur "forcé", prêt à vendre à n'importe quel prix, ni un vendeur déterminé à exiger un prix qui n'est pas considéré comme raisonnable compte tenu du marché. Le vendeur consentant est motivé pour vendre le bien aux conditions du marché au meilleur prix qu'il peut obtenir sur le marché ouvert.

L'existence d'un acquéreur et d'un vendeur consentants crée une relation entre les parties qui permet à l'expert d'envisager une négociation entre eux qui amène à un accord sur le prix théorique de transaction.

« ... dans une transaction équilibrée... » – Une transaction équilibrée est une transaction entre des parties qui n'ont pas de relation particulière. À titre d'exemple, une transaction entre une société mère et sa filiale ou entre un propriétaire et son locataire risque de donner un prix "faussé" pour des raisons de convenance ou autre (voir Prix de convenance et Valeur de synergie ci-dessous). Une transaction à la valeur vénale est sup-

posée se conclure entre des parties indépendantes, chacune d'entre elles agissant de manière autonome.

« ... après une commercialisation adéquate... » – Ceci implique que le bien serait mis sur le marché de la manière la plus appropriée pour réaliser la cession au meilleur prix. La période pendant laquelle un bien resterait sur le marché peut varier selon les conditions du marché et la nature du bien, mais cette période doit être suffisamment longue pour permettre à l'actif d'être porté à la connaissance d'une pluralité d'acquéreurs potentiels.

Lorsque la vente est susceptible d'intéresser des acquéreurs résidents dans d'autres régions, voire dans d'autres pays, l'expert supposera que la mise sur le marché du bien serait portée à l'attention de tous ces acteurs.

La période de mise sur le marché théorique est antérieure à la date d'évaluation. Ainsi l'expert supposera que tous les acquéreurs potentiels ont pu se renseigner sur le bien et l'état du marché et sont en position de soumettre leur offre et de négocier le prix à la date de valeur.

« ... les parties ont, l'une et l'autre, agi en toute connaissance... » – L'expert supposera que l'acquéreur et le vendeur consentants ont été raisonnablement bien informés de la nature et des caractéristiques du bien, de son usage réel ou potentiel et des circonstances du marché à la date de l'évaluation. Ceci n'implique pas seulement une connaissance du bien immobilier mais également une connaissance du marché et donc des éléments fournis à l'appui (y compris des études comparatives le cas échéant) qui serviront de base pour estimer la valeur d'un bien immobilier. Les parties retiendront donc des hypothèses qui peuvent être raisonnablement envisagées à cette date.

« ... prudemment... » – Chaque partie est supposée agir dans son propre intérêt, en s'appuyant sur ses connaissances du bien et du marché, et rechercher à obtenir prudemment le meilleur prix, selon son rôle dans la transaction. Le principe consiste à examiner l'état du marché à la date d'évaluation et non pas à une date ultérieure en profitant du recul que cela donnerait.

Notons que dans une période de baisse des prix, il n'est pas nécessairement imprudent pour un vendeur de vendre un bien immobilier à un prix inférieur à celui constaté lors de la transaction la plus récente. Dans ce cas, tout comme pour d'autres situations d'achat et de vente lors de phases de retournement des marchés, l'acquéreur ou le vendeur prudent agira conformément aux meilleures informations qui lui sont disponibles à ce moment précis.

« ... et sans pression. » – Chaque partie est motivée pour conclure la transaction, mais n'y est ni forcée ni contrainte.

1.1.4. Commentaires

Il convient de distinguer :

- a. la valeur vénale nette exprimée hors frais d'acquisition (frais d'actes) et selon la nature de l'immeuble :
 - hors droits de mutation (« hors droits ») ou hors taxe à la valeur ajoutée (« hors taxe, hors frais ») pour l'immobilier d'entreprise soumis au régime de la TVA, et
 - TTC pour l'habitation soumise au régime de la TVA immobilière.
- b. La valeur vénale brute (dite "acte en main", "droits inclus" ou "droits compris") où droits de mutation et frais d'acquisition sont inclus.

La valeur vénale sera normalement exprimée en valeur nette. Dans un souci de transparence, l'expert précisera quelle valeur (nette ou brute) il a retenu et le régime fiscal supposé applicable à la cession.

Est généralement exclue de la valeur vénale toute hypothèque, dette ou autre charge dont le bien pourrait faire l'objet. Concernant les droits du preneur d'un actif objet d'un crédit-bail, l'expert et son client doivent se mettre d'accord en amont de la mission sur les hypothèses à retenir (prise en compte ou non de l'existence du contrat et des sommes restant à décaisser avant son échéance).

1.1.5. Valeur en utilisation optimale du bien (*Highest and best use value*)

La valeur est, en principe, fondée sur l'utilisation optimale (Highest and best use) du bien immobilier. Il s'agit de l'usage qui permettra à l'acquéreur de maximiser la valeur de l'actif mais qui est néanmoins réaliste sur le plan de ce qui est physiquement possible, de ce qui est autorisé sur le plan juridique et administratif et de ce qui est réalisable du point de vue financier.

Afin de déterminer l'utilisation optimale, l'expert prendra ainsi en considération :

- a. les usages auxquels le bien se prête compte tenu de sa configuration, sa localisation, son aspect, la nature des constructions existantes... Seront prises en compte les hypothèses d'usage considérées comme raisonnables par les acteurs du marché à la date de valeur.

b. toute restriction ou possibilité juridique ou administrative. La situation juridique, l'état locatif, le zonage du bien selon le plan local d'urbanisme ainsi que la situation environnementale sont parmi les éléments pertinents.

c. la faisabilité de l'usage sur le plan financier, en prenant en compte les dépenses et le calendrier nécessaires pour effectuer un changement d'usage. En effet, même si l'usage proposé est envisageable sur le plan physique et juridique, il sera inutile de retenir une hypothèse qui ne dégagera pas une rentabilité suffisante pour un acquéreur par rapport aux attentes des acteurs du marché.

Si l'expert envisage un usage différent de l'utilisation actuelle, il doit le signaler dans son rapport. Dans certains cas, il convient de signaler qu'il s'agit seulement d'une hypothèse d'évaluation particulière (voir ci-dessous).

1.1.6. Hypothèses d'évaluation (*Assumptions*)

Le bien objet de l'expertise est estimé en prenant en compte son état à la date de valeur (juridique, locative, physique...). Pour ce faire, l'expert étudiera toutes les informations qui lui sont communiquées par son client ou d'autres sources concernant le bien.

L'expert n'aura pas toujours accès à tous les documents ou informations nécessaires à son étude. Il se trouvera ainsi contraint à retenir certaines hypothèses afin d'établir la valeur de l'actif : dans certains cas ces hypothèses pourraient impacter la valeur annoncée de façon importante.

À titre d'exemple, citons de façon non exhaustive quelques hypothèses fréquemment admises :

- l'hypothèse qu'un immeuble actuellement occupé par son propriétaire, mais destiné à être vendu, peut alors être considéré libre de toute occupation ;
- dans le cas où l'expert n'a pas eu accès aux titres de propriété ou le temps matériel pour y accéder, l'hypothèse que le bien n'est pas grevé de servitudes (sous réserve qu'aucune possibilité de servitude ne soit constatée lors de la visite de l'immeuble).

L'expert ne retiendra que des hypothèses considérées comme raisonnables compte tenu des informations recueillies ou reçues et lors de sa visite. Dans un souci de transparence, il les mentionnera dans son rapport. En cas de doute sur la validité de l'hypothèse, et si cette dernière a un impact important sur la valeur annoncée, l'expert signalera les incertitudes dans

son rapport en soulignant la possibilité d'un impact important sur la valeur dans le cas où l'hypothèse de travail s'avérerait non réalisable.

1.1.7. Hypothèses particulières d'évaluation (*Special assumptions*)

Il est parfois demandé à l'expert de retenir une hypothèse qui ne correspond pas à la réalité des choses à la date de valeur. Dans ce cas l'hypothèse est qualifiée d'hypothèse particulière. Le mot "particulière" attire l'attention du lecteur du rapport sur le fait que l'expert a supposé que certains éléments ne correspondent pas à la situation réelle à la date de valeur. Le lecteur est ainsi alerté sur la possibilité que les acquéreurs potentiels du bien ne retiennent pas ces mêmes hypothèses dans la préparation de leurs offres d'achat.

Les hypothèses particulières sont utiles dans le contexte d'actifs qui sont, ou sont sur le point d'entrer dans une période de transition : citons à titre d'exemple un immeuble vide mais sur le point d'être loué, un terrain vierge qui ne dispose pas encore de toutes les autorisations nécessaires au projet de développement envisagé, un immeuble en cours de construction acheté en VEFA pour lequel l'acquéreur souhaite connaître la valeur de l'immeuble supposé achevé...

L'expert ne retiendra pas d'hypothèse particulière qui ne soit ni réaliste ni pertinente par rapport au cadre et contexte de l'expertise. Si le client demande la prise en compte d'une hypothèse qui ne satisfait pas à ces conditions, l'expert n'effectuera pas cette approche.

Afin d'éviter toute confusion, les parties confirmeront dans le contrat d'expertise les hypothèses particulières à retenir.

Si les parties le souhaitent, l'expert peut tenter de cerner la probabilité ou non de réalisation de l'hypothèse. À titre d'exemple, dans le cas de l'hypothèse de l'obtention d'un permis de construire pour un projet de développement, le client pourrait souhaiter connaître l'avis de l'expert sur la probabilité ou non de l'obtention de cette autorisation notamment avec le risque de recours de tiers.

Une hypothèse particulière fréquente réside dans la valeur en poursuite d'usage qui consiste à apprécier la valeur d'un bien en supposant le maintien de son usage actuel alors même qu'une valeur différente pourrait être obtenue sur le marché avec des conditions d'utilisation ou d'usage différent.

1.1.8. Valeur en poursuite d'usage (*Existing use value*)

Cette notion est notamment 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.

Elle suppose que l'acquéreur pourra avoir la jouissance libre de l'ensemble des parties de l'immeuble qui sont nécessaires à l'activité, et occulte toutes les utilisations alternatives potentielles et toutes les caractéristiques du bien qui seraient de nature à faire différer sa valeur vénale de la valeur minimale d'un immeuble rendant un service équivalent.

Cette notion est à distinguer de la valeur d'utilité, notion aujourd'hui obsolète, issue de la pratique du décret de 1976, et qui correspond à la somme d'argent (ou encore à 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. Cette dernière notion a également été désignée sous d'autres vocables tels que valeur d'utilisation, valeur d'exploitation, et peut être rapprochée de la notion de coût de remplacement (voir infra). Elle se rapproche également de la valeur actuelle telle qu'elle est définie dans le code de commerce à savoir : « la valeur d'estimation qui s'apprécie en fonction du marché et de l'utilité du bien pour l'entreprise. »

1.1.9. Expertises d'ensembles immobiliers

Les experts sont souvent amenés à expertiser un actif composé de plusieurs lots qui sont chacun susceptibles d'être cédés séparément. Citons à titre d'exemple les immeubles collectifs de logements, les immeubles de bureaux occupés par plusieurs locataires, un ensemble de places de parking, un parc composé de plusieurs immeubles d'activité...

Dans un premier temps, l'expert validera avec son client le périmètre du (ou des) actif(s) à expertiser, à savoir l'estimation de la valeur d'un actif ou plutôt de celles de plusieurs lots considérés individuellement. Notons que, dans le deuxième cas, l'expert prendra en compte les dépenses et le calendrier nécessaires à une mise en copropriété, si cela s'avérait nécessaire en amont de la vente envisagée.

Si la valeur recherchée est la valeur vénale d'un immeuble ou d'un ensemble de lots, il conviendra de supposer la vente en bloc de l'ensemble des lots à un seul acquéreur à la date de l'expertise, que l'acquéreur potentiel soit de type investisseur long terme pour une conservation en patrimoine, ou de type opérateur dans le but d'une revente ultérieure par lots. Dans ce cas, la valeur vénale devra prendre en compte les contraintes imposées par les dispositions légales relatives à la protection des locataires.

Ainsi, dans le cas où l'expert considère que l'acquéreur se trouvera probablement parmi les opérateurs souhaitant acquérir le bien pour ensuite engager un processus de vente lot par lot (vente à la découpe), il pourra préparer une simulation financière d'une telle opération, mais en diminuant le chiffre d'affaires global obtenu des diverses ventes afin de prendre en compte les frais de mise en copropriété, le décalage des ventes dans le temps, les aléas inévitables, les honoraires et frais engagés pour la mise en vente...

Si la valeur recherchée s'inscrit dans un contexte particulier, un scénario de commercialisation spécifique pourra être retenu, qu'il émane de l'expert ou de son client, pour autant que cette indication soit clairement précisée. Toutefois, une telle approche n'aboutira pas à la valeur vénale stricto sensu.

1.1.10. Expertises de portefeuilles (*Aggregation*)

L'expert sera souvent amené à estimer la valeur de plusieurs biens détenus par le même propriétaire, qu'il s'agisse d'immeubles de placement ou d'immeubles d'exploitation. En général, le cadre et le contexte de l'évaluation font que l'expert procède à l'expertise de chaque actif séparément, en annonçant une valeur vénale distincte pour chacun.

La valeur de plusieurs actifs considérés ensemble peut s'avérer supérieure ou inférieure à la somme arithmétique des valeurs attribuées à chaque bien estimé séparément. Ceci s'explique par deux catégories de situation.

a. Dans certains cas, les biens dépendent les uns des autres ou apportent en tant qu'ensemble de vrais avantages à leur propriétaire ou à leur occupant, avantages qui pourraient s'avérer relativement pérennes. À titre d'exemple, il convient souvent de considérer ensemble un bâtiment et son parking occupés par le même utilisateur, même si les deux sont séparés par une route. Dans ce cas de figure, la valeur supplémentaire est issue des caractéristiques immobilières des actifs étudiés et non pas des conditions du marché.

Dans le cas où l'expert estime la valeur d'un groupe de biens en un seul ensemble, il estimera la valeur de l'ensemble en annonçant dans son rapport que la valeur globale des biens considérés séparément serait inférieure à celle annoncée pour l'ensemble.

b. Il convient de distinguer ces premiers cas de ceux où, pour des raisons de tendances ponctuelles du marché, certains acquéreurs sont prêts à acheter plus cher un portefeuille d'actifs, afin de prendre une position importante dans le secteur concerné. Cette deuxième catégorie concerne ainsi les situations où les conditions ponctuelles du marché font qu'une prime de portefeuille est constatée à la date de valeur.

Dans ce deuxième cas de figure, l'existence ou non d'une prime de portefeuille, ainsi que son montant, dépendront de l'état du marché et de l'équilibre entre l'offre et la demande à la date d'évaluation : en effet, à certains moments du cycle immobilier, la prime sera moins importante et peut même disparaître entièrement.

Si l'expert annonce la valeur vénale de chaque bien séparément et s'il considère néanmoins qu'un prix plus élevé peut être obtenu pour la vente de tout le portefeuille, il signalera que le total des valeurs vénales individuelles des divers biens risque d'être inférieur à la valeur de tous les biens vendus ensemble.

Dans le cas où l'expert choisit de se prononcer sur l'existence et la valeur d'une prime de portefeuille, il lui est fortement conseillé de signaler à son client que la valeur de la prime risque d'être volatile dans le temps et peut même se voir réduite à zéro.

Alors que la mise sur le marché d'un groupe d'actifs peut faire ressortir une prime, de façon contraire, pour certains types de biens ou à certains moments du cycle immobilier, un portefeuille peut, par sa taille ou par le volume d'argent qu'il représente, se traduire par une décote pour l'ensemble et donc représenter une valeur vénale totale inférieure à la valeur vénale globale des biens considérés séparément.

En général, l'expert est amené à estimer la valeur vénale de chaque actif dans une logique dite ligne par ligne, puisque le propriétaire n'envisage pas une cession globale et il est peu probable que le portefeuille entier soit vendu en un seul et même temps. Ainsi dans le cadre d'une expertise pour la comptabilité d'un propriétaire de portefeuille d'immeubles de placement, il est rarement pertinent d'annoncer une prime négative.

Dans tous ces cas, l'expert se rapprochera de son client en amont de la mission pour établir ensemble l'approche qui convient le mieux au patri-

moine immobilier étudié et au contexte de l'évaluation (expertise dans le cadre de la comptabilité, d'un financement...). L'approche retenue sera confirmée dans le contrat de mission et également annoncée dans le rapport d'expertise. L'expert refusera une approche qui lui semble peu réaliste ou mal adaptée au contexte et au cadre de l'expertise.

1.2. – Juste valeur (*Fair value*)

La norme IFRS 13 – La mesure de la juste valeur (JV) a pour objectif d'améliorer la cohérence, la comparabilité et la compréhension des comptes. Elle s'inscrit dans le cadre d'une optique de convergence des normes IFRS et des US GAAP (normes comptables américaines).

Elle a pris effet au 1er janvier 2013 et concerne les sociétés cotées ou ayant opté pour les IFRS.

L'IFRS 13 donne une définition unique de la juste valeur pour tous les actifs et tous les passifs, et fixe un cadre unique pour sa mesure, ainsi que les informations à fournir.

La juste valeur est ainsi définie comme étant le « Prix qui serait reçu de la vente d'un actif ou versé pour transférer une dette, dans une transaction effectuée selon les règles entre acteurs du marché, à la date de mesure ». Elle correspond en règle générale à la valeur de marché telle que définie par les IVS et par la Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

IFRS 13 indique comment mesurer la JV et non à quel moment le faire. Ce dernier reste du ressort des autres normes (telle que IAS 40 – Immeubles de placement). Ainsi, IFRS 13 est considérée comme une norme d'évaluation plus que comme une norme comptable.

L'approche d'évaluation doit comprendre la détermination :

- de la « *highest and best use* » (utilisation optimale),
- des méthodes d'évaluation, en maximisant l'utilisation de paramètres observables.

La « *highest and best use* » correspond soit à l'utilisation actuelle, soit à une utilisation alternative par des acteurs du marché dont la valeur nette est supérieure à celle du bien considéré dans son usage actuel. Il doit être :

- physiquement possible : localisation, taille, configuration...
- légalement permmissible : règles d'urbanisme, baux...
- financièrement réalisable : en tenant compte des coûts liés à une utilisation alternative (reconversion...).

Dans beaucoup de cas, l'utilisation actuelle serait présumée être l'utilisation optimale, notamment pour l'immobilier de placement.

La norme admet trois méthodes d'évaluation : par comparaison, le revenu ou le coût de remplacement. Elle ne privilégie pas de méthode particulière, mais la méthode doit être appropriée aux circonstances et maximise l'usage de paramètres pertinents et observables.

La Juste Valeur doit ainsi être hiérarchisée en fonction de l'observabilité des paramètres d'évaluation :

- niveau 1 : cotations non ajustées dans des marchés liquides (non applicable pour les biens immobiliers),
- niveau 2 : paramètres observables, directement ou indirectement (exemple : prix d'appartements dans des marchés liquides et transparents),
- niveau 3 : paramètres non observables (exemple : taux de rendement de sortie ou taux d'actualisation).

Quand, pour une même méthode, les paramètres ont des niveaux différents, la JV est catégorisée comme le paramètre significatif le moins bien hiérarchisé.

En immobilier, la grande majorité des justes valeurs seraient de niveau 3. C'est la position adoptée par l'*European Public Real Estate Association* (EPRA).

Il convient de noter que la hiérarchisation de la JV n'apporte pas de jugement sur la qualité de l'évaluation. Toutefois, la communication financière doit être adaptée en fonction du niveau de la Juste Valeur.

Dans la pratique, pour les immeubles de placement, la juste valeur est généralement assimilée à la valeur vénale (voir ci-dessus).

La juste valeur des immeubles de placement en cours de construction (Investment properties under construction, ou IPUC) est à apprécier selon l'état d'avancement du projet à la date de valeur et non pas à la valeur estimée de l'immeuble considéré livré. Il convient ainsi de prendre en compte les risques liés au projet à la date de valeur, compte tenu de son état d'avancement, du niveau de précommercialisation locative ou à la vente et de l'état du marché immobilier à cette date.

Notons que selon le paragraphe 51 de la norme IAS 40 dans le calcul de la juste valeur d'un bien immobilier ne sont pas prises en compte les dépenses en capital futures qui visent à améliorer le bien, ni les avantages futurs qui en découleront. Il convient ainsi de prêter une attention particulière au traitement des biens qui feraient l'objet de travaux impor-

tants dans un avenir plus ou moins proche, mais qui, dans leur traitement comptable, ne sont pas encore assimilés aux immeubles de placement en cours de construction.

En effet, dans certains cas, la juste valeur sera différente de la valeur vénale puisque les normes comptables ne permettront pas à l'expert de retenir des hypothèses de travaux (et donc de revenus futurs plus élevés) qui seraient peut-être retenues par les acteurs du marché dans le cadre d'une vente du bien (et qui rentreraient ainsi dans l'estimation de la valeur vénale).

Il est conseillé à l'expert d'échanger avec les auditeurs ou conseils comptables du client en cas de doute sur de telles questions.

La juste valeur peut donc être différente de la valeur vénale notamment dans deux cas :

- lorsque l'on est en présence d'immeubles spécifiques ou spécialisés en continuité d'activité, avec une valeur de reconversion potentielle souvent inférieure,
- lorsque l'usage du bien à la date d'évaluation aboutit à une valeur inférieure à sa valeur vénale dans un autre usage.

1.3. – Valeur locative de marché (*Market rent, Market rental value, Estimated rental value*)

La valeur locative de marché correspond au montant pour lequel un bien pourrait être raisonnablement 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 pourrait être obtenu de la part d'un locataire pour qu'il puisse disposer de l'usage d'un bien dans le cadre d'un bail nouveau, aux conditions usuelles d'occupation pour la catégorie d'immeuble concernée, 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 sur le 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 doit être distingué de tout versement en capital, parallèlement ou en sus du loyer, soit au locataire précédent (droit au bail), soit au propriétaire (indemnité de changement d'activité, pas-de-porte ou droit d'entrée).

La valeur locative de marché est exprimée hors taxes ou TVA et hors charges locatives refacturées au preneur.

Il convient de préciser que la pratique des baux commerciaux en France conduit à considérer aujourd'hui comme condition usuelle le remboursement par le locataire de charges telles que la taxe foncière, les assurances d'immeubles, la taxe sur les bureaux situés en Ile-de-France et les honoraires de gestion technique.

La jurisprudence sur les loyers de renouvellement considère parfois que, si les dépenses incombant normalement au propriétaire sont refacturées au locataire, celles-ci viennent en déduction de la valeur locative de renouvellement.

En immobilier résidentiel, c'est la loi qui fixe le mode de répartition ou de remboursement des frais et charges.

La valeur locative de marché s'établit le plus souvent par comparaison avec des références de transaction sur des biens comparables en termes de localisation, d'usage, de consistance et d'état d'entretien.

Elle peut être également approchée par les ratios professionnels, en particulier pour l'immobilier spécialisé, en se fondant sur la marge brute ou le chiffre d'affaires et des moyennes de taux d'effort admissibles par catégories d'activités au regard de ces deux paramètres.

En effet pour la fixation de la valeur locative de marché, outre les références de transaction sur le marché locatif, le preneur et le bailleur apprécient en partie, de plus en plus fréquemment, un taux d'effort. Ce taux d'effort est constitué par le rapport entre le montant annuel cumulé des coûts immobiliers TTC (loyers + charges immobilières) ramené au chiffre d'affaires annuel TTC estimé ou probable.

1.3.1. Loyer facial et loyer économique

Le loyer facial est le prix du loyer global ou ramené au mètre carré hors taxes et hors charges par an (m² HT et HC par an), exprimé hors avantages ponctuels ou répétitifs consentis au locataire.

Le loyer économique est un terme d'immobilier d'entreprise désignant le loyer effectivement payé par le locataire, c'est-à-dire corrigé des éventuels avantages consentis par le bailleur (franchise, remise commerciale, réalisation de travaux à façon, loyer progressif...).

La question de la valeur locative dans le temps, c'est-à-dire sur la durée d'un bail ou sur une période irrévocable pendant laquelle le locataire ne peut résilier celui-ci, se pose fréquemment en raison de l'existence des avantages parfois consentis au moment de la conclusion du bail.

D'une manière habituelle, en expertise, l'évaluateur traite les franchises de loyer de la manière dont un acquéreur les apprécierait : il en déduit l'incidence lorsque la période de franchise n'est pas commencée ou en cours. Lorsque les franchises sont échues, il considère le loyer effectivement payé.

En revanche, le traitement du loyer dans l'évaluation à des fins comptables au plan des normes IFRS, s'effectue en répartissant l'incidence financière des remises consenties au locataire sur la durée supposée du contrat.

1.3.2. Autres valeurs locatives (distinctes de la valeur locative de marché *stricto sensu*)

Afin d'éviter toute confusion, il convient de rappeler l'existence d'autres valeurs locatives différentes de la valeur locative de marché définie plus haut.

Dans un certain nombre de cas, le jeu pur et simple de l'offre et de la demande ne peut produire complètement ses effets lorsque des dispositions législatives ou réglementaires viennent encadrer la détermination du loyer.

C'est notamment le cas d'une part pour certaines catégories d'habitation (loi du 1^{er} septembre 1948, logements sociaux, etc.), d'autre part en immobilier d'entreprise pour la valeur locative de renouvellement.

La valeur locative de renouvellement

La valeur locative définie dans le code de commerce est légèrement différente de celle du marché en raison des critères des articles L145-33 et R145-3 du code de commerce, lesquels impliquent de tenir compte notamment de la destination contractuelle, des charges et conditions du bail qui peuvent être des facteurs de minoration ou de majoration, ainsi que des différents niveaux des prix pratiqués dans le voisinage et des obligations respectives des parties. Ces critères peuvent créer un décalage avec

le marché, les prix pratiqués n'étant pas uniformes, tant en raison de la pratique du droit d'entrée que de la règle du plafonnement.

Ainsi, la jurisprudence vient en outre impacter la valeur locative de renouvellement en prenant en compte des références concernant non seulement les loyers de marché, mais aussi les loyers en cours et les loyers de renouvellement fixés par voie judiciaire.

En outre, la valeur locative de renouvellement se distingue de la valeur locative de marché définie plus haut, en ce sens qu'elle tient compte non seulement des caractéristiques du local, de notions de destination contractuelle, de charges annuelles habituelles (comme l'impôt foncier par exemple), mais aussi d'éventuels facteurs de minoration ou de majoration du loyer et de l'historique entre bailleur et preneur.

La valeur locative de renouvellement sera aussi par ailleurs très souvent le résultat d'une négociation amiable et peut donc être différente d'une valeur locative de marché stricto sensu.

La valeur locative administrative (ou cadastrale)

Enfin, il existe une valeur locative dite administrative. Il s'agit d'une base de calcul pour la détermination des impôts locaux.

Ces valeurs locatives ne sont pas en rapport direct avec les loyers constatés de gré à gré sur le marché.

1.4. – Coût de remplacement brut (*Replacement cost*)

Il sert notamment à définir la valeur de remplacement d'un immeuble à l'identique ou à l'équivalent. Il comprend le prix d'achat du terrain et le coût de construction des bâtiments et agencements immobiliers, impôts non récupérables, frais, taxes et honoraires inclus.

1.5. – Coût de remplacement net (*Depreciated replacement cost - DRC*)

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

1.6. – 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 convenues entre les parties. La valeur d'apport n'existe donc pas de façon intrinsèque mais 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 contrôle des Commissaires aux apports.

1.7. – Prix de convenance ou d'opportunité / Valeur de synergie (*Special purchaser price / Marriage value*)

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

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

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

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

1.8. – Prix de vente forcée (*Forced sale price / Deleted value*)

Il s'agit du prix 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). Il 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 ainsi que le dommage subi par l'exproprié doivent être fondés sur la valeur de marché à la date de référence, selon les règles et la jurisprudence régissant l'expropriation.

1.9. – Valeur à neuf ou coût de reconstruction (*Reinstatement cost*)

Celle-ci est définie comme le coût de reconstruction de bâtiments et d'équipements de nature immobilière (immeubles par destination), hono-

raires et frais techniques inclus, hors coût de démolition des existants (lui-même étant une composante prise en compte dans la valeur du terrain).

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. Elle n'intègre pas les éventuelles pertes de loyers ou coût d'implantations annexes pendant la période de reconstruction.

1.10. – 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 éventuellement de base de discussion pour le montant des indemnités en cas de sinistre.

La valeur d'assurance peut se traduire de deux manières :

- 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 appliquée un coefficient de vétusté tenant compte de l'âge du bien et de son état d'entretien).

1.11. – Valeur hypothécaire (*Mortgage lending value*)

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

Elle doit prendre en compte les éléments suivants :

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

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

- la personnalité, le savoir-faire, l'expérience du propriétaire actuel de l'immeuble,
- l'usage éventuellement spécifique actuel de l'immeuble,
- les niveaux de prix constatés de façon instantanée, s'ils comportent des éléments spéculatifs ou volatiles.

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

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

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

1.12. – Droit au bail

Il s'agit du prix moyen qu'un locataire est susceptible de retirer de la cession de son bail à un successeur.

Le droit au bail est donc la contrepartie économique des avantages que constitue la reprise d'un bail existant, comportant des clauses plus ou moins avantageuses et l'existence d'un loyer qui peut apparaître sensiblement différent des loyers pratiqués sur le marché.

En matière de commerces, l'emplacement revêt un intérêt particulier car il a une conséquence directe sur l'activité.

L'évaluation d'un droit au bail consiste donc à apprécier la valeur de l'ensemble des différents avantages dont va bénéficier un locataire pendant une période de temps variable.

La valeur du droit au bail est généralement inversement proportionnelle au montant du loyer versé dans le cadre du bail. Elle croît avec la durée prise en considération et les degrés de protection ou les avantages dont bénéficie le locataire en vertu du bail. Mais elle est surtout étroitement dépendante de la qualité de l'emplacement.

Analyse des principaux critères.

1. Qualité de l'emplacement.
2. Nature et gamme des commerces autorisés dans les locaux.
3. Durée du bail et durée restant à courir.
4. Faculté de sous-location ou autres dispositions.
5. Rapport entre valeur locative de marché et loyer effectivement perçu.
6. Charges et conditions du bail.

Il convient de bien distinguer le droit au bail :

- d'une part du fonds de commerce dont il peut être l'une des composantes,

- d'autre part, du droit d'entrée ou du pas-de-porte qui s'analysent quant à eux comme la contrepartie financière d'avantages, lors de la conclusion d'un bail, d'un avenant ou du renouvellement de celui-ci, et qui sont versés au propriétaire et lui reste définitivement acquis,
- enfin de l'indemnité de déspecialisation versée à un propriétaire pour changement d'activité.

Si le pas-de-porte est légal, son interprétation juridique est plus aléatoire. Soit il correspond à un supplément de loyer payé d'avance, soit il peut être interprété comme la contrepartie d'éléments de diverses natures (avantages commerciaux autres que le loyer, la dépréciation de l'immeuble, etc.).

1.13. – Indemnité d'éviction

L'indemnité d'éviction due au commerçant évincé doit couvrir le préjudice causé au locataire par le défaut de renouvellement du bail (art. L145-28, art. L145-29, art. L145-30 du code de commerce).

Le propriétaire peut refuser de renouveler le bail sans avoir à motiver son refus. En cas de refus de renouvellement, l'indemnisation du locataire évincé doit respecter les principes suivants.

1.13.1. L'indemnité principale

Si le commerçant perd sa clientèle, il sera indemnisé sur la base de la valeur du fonds de commerce à l'identique de celui qu'il perd, déterminé selon les usages de la profession. Il s'agit de l'indemnité d'éviction de remplacement.

Si, au contraire, il peut se réinstaller et poursuivre l'exploitation, il lui est alloué la valeur du droit au bail – pour des locaux "à l'identique" des locaux évincés (qualité et surface) – et la contrepartie financière du manque à gagner temporaire pour l'exploitation (voir ci-après les indemnités accessoires), même si l'exploitation est déficitaire ou très peu bénéficiaire. Il s'agit de l'indemnité d'éviction de déplacement.

1.13.2. Les indemnités accessoires

a. Indemnité de emploi

Elle est destinée à couvrir les droits de mutation à régler pour l'acquisition d'un fonds ou d'un droit au bail de même valeur.

L'indemnité de emploi est écartée si le propriétaire rapporte la preuve que le locataire ne s'est pas réinstallé.

b. Frais de déménagement et de réinstallation

Sur présentation de devis et pour des réinstallations spécifiques (coiffeur, restaurant, informatique...).

c. Trouble commercial

Une indemnité pour trouble commercial est allouée afin de couvrir le préjudice résultant de l'interruption d'activité durant le déménagement et la réinstallation, ou, faute de réinstallation, de l'arrêt d'exploitation.

d. Perte sur stocks

Couvre le préjudice, en cas de vente du stock à bas prix et en fonction du type de commerce.

e. Frais d'installation non amortis

Les aménagements sont compris dans la valeur du fonds dans l'hypothèse de l'indemnité d'éviction de remplacement et ne peuvent faire l'objet d'une indemnisation.

S'il y a, au contraire, indemnité de déplacement, ces installations sont indemnisées dans la mesure où elles n'ont pas été entièrement amorties et qu'elles ne sont ni récupérables ni transférables.

f. Frais de licenciement du personnel

Les frais de licenciement du personnel sont remboursés sur justificatifs en cas de licenciement total (perte du fonds) ou partiel (réinstallation de moindre importance). Le calcul étant effectué au jour le plus proche du paiement de l'indemnité d'éviction et, de ce fait, réactualisé.

g. Frais divers en cas de transfert

Il s'agit notamment des frais exposés pour :

- faire connaître à la clientèle et aux fournisseurs la nouvelle adresse de l'exploitation (mailing),
- transférer les lignes téléphoniques,
- procéder aux actes et formalités de changement de siège,
- double loyer...

1.13.3. Fixation et paiement de l'indemnité d'éviction**a. Date d'appréciation de l'indemnité**

Le locataire n'a pas quitté les lieux : l'indemnité est appréciée à la date la plus proche du départ et non à la date de fin de bail.

L'éviction est réalisée : l'indemnité est alors fixée à la date effective de départ du locataire, le plus souvent sur justificatif.

b. Paiement de l'indemnité

Le locataire n'est pas tenu de rester dans les lieux : il peut quitter dès la date d'effet du congé sans se priver de l'indemnité d'éviction.

Le commerçant qui se maintient dans les lieux paie une indemnité d'occupation déterminée selon le principe de calcul de la valeur locative en renouvellement.

Toutefois, le propriétaire a la possibilité de se soustraire au paiement de l'indemnité en offrant le renouvellement du bail qu'il avait d'abord refusé (exercice du droit de repentir).

L'art. L145-58 du code de commerce organise ce droit de repentir qui ne peut, en tout état de cause, être exercé que si le locataire est encore dans les lieux.

1.14. – Indemnité d'expropriation

L'indemnité d'expropriation due à l'exproprié est égale au préjudice causé à l'exproprié par la privation de l'immeuble. Elle est payée au propriétaire comme au locataire.

Elle se compose d'une indemnité principale qui est aussi proche que possible de la valeur vénale du bien dans son état d'occupation pour le propriétaire, de la valeur vénale du droit au bail ou de la privation de jouissance pour le locataire. Lorsque le locataire est commerçant, il a droit à une indemnité dont les modalités sont établies sur des bases comparables à celles d'une indemnité d'éviction.

L'indemnité principale est accompagnée d'indemnités accessoires qui couvrent tous les éléments du dommage subi ; les indemnités accessoires sont notamment l'indemnité de remplacement, les frais de déménagement, etc.

1.15. – Valeur en matière forestière**1.15.1 Valeur de consommation**

La valeur de consommation d'un peuplement correspond au prix actuel d'une coupe de bois sur pied, tous frais de mobilisation déduits (marquage, mise en marché, surveillance de coupe) ou prix vendeur. Cette valeur est une valeur mobilière.

1.15.2 Valeur actuelle d'avenir

C'est la valeur actuelle d'un boisement qui n'est pas encore arrivé à maturité.

1.15.3 Valeur potentielle

L'estimation en valeur potentielle est une approche « à l'arbre », adaptée au cas des jeunes arbres et futaies irrégulières.

Elle se définit comme le capital contenu dans un arbre qui, placé à un taux d'intérêt, rapporte un gain constaté. (Bruciamacchie, 2008)

Chapitre 2 - Surfaces et superficies

Il faut distinguer les notions de surfaces des superficies et des contenances. Il apparaît souhaitable de retenir la terminologie des géomètres experts : le mot surface sera réservé au bâti, la superficie concernera les terrains (à l'exception notable de la superficie dite Carrez) et enfin la contenance visera, comme expliqué ci-après, la désignation cadastrale qui souvent n'a pas la même précision et ne peut donc avoir les mêmes effets en droit et en valeur.

Si la France s'est distinguée avec l'introduction de la nouvelle notion de surface de plancher, sans toutefois abroger totalement les précédentes, ceci ne concourt pas à une simplification. Une réflexion est en cours au niveau européen : son objectif est de mieux prendre en compte l'environnement mais aussi d'harmoniser ces notions. Il faut répondre aux besoins de la société civile en matière de transparence, de sécurité juridique, de représentation planimétrique, mais aussi de nécessités économiques dans un contexte européen de libre-échange.

La question se pose en particulier sur la hauteur légale de 1,80 m sous plafond, prise en considération pour la surface de plancher. Les utilisateurs et les professionnels préféreraient une norme simplifiée alors que les opérateurs immobiliers, géomètres experts et autres mesureurs, souhaiteraient plus un code de mesurage européen.

Ainsi le code de mesurage européen, adopté par les organisations professionnelles de l'Europe continentale, a défini une surface intra-muros, se rapprochant de la surface habitable au sens du code de la construction et de l'habitat français et de la surface de plancher au sens de l'urbanisme. Ont par ailleurs été mises en exergue par le code de mesurage européen, ce qui convient bien à l'expertise en évaluation immobilière, des surfaces bâties principales, secondaires et enfin des surfaces accessoires.

À cette codification plus simple des professionnels de l'Europe continentale, les normes IPMS viennent, elles, en mai et septembre 2016, de présenter des normes pour les surfaces bâties de manière plus exhaustive. Ainsi notamment pour les professionnels de la mesure, 8 catégories de surface sont définies pour les bureaux et 10 catégories en matière d'habitat résidentiel. Ces normes, qui se veulent avant tout utilisées par les professionnels de la mesure, pourraient avantageusement inspirer les évaluateurs sans forcément avoir à en appréhender toute l'exhaustivité. Ces nouvelles normes "mondiales" figurent en annexe 7 de la présente Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

La notion d'embrasure de porte de fenêtres y serait désormais prise en compte selon que cette embrasure dépasse en surface 50 % de la face ou que la hauteur de l'ouverture dépasserait 50 % de la hauteur de la face. Il s'agirait d'une évolution notable de la notion d'embrasure en matière de calcul de la surface habitable, de la superficie loi Carrez, de la surface utile ou en copropriété. La pratique et les codes français n'ont pas encore intégré ces nouvelles normes très récentes, la norme sur le résidentiel n'est encore pas traduite en français à l'heure de cette parution.

2.1. – Contenance cadastrale

Il s'agit de l'étendue d'un terrain telle qu'elle figure au cadastre.

La documentation cadastrale est depuis 1956 en France la base de la publicité foncière. Les documents cadastraux sont principalement à caractère fiscal et permettent de fixer l'assiette de l'impôt foncier.

Le plan cadastral couvre l'ensemble du territoire national et fournit désormais la base de la publicité de tous les actes fonciers. D'une manière générale, la contenance cadastrale est issue d'une détermination graphique à partir du plan cadastral. Contrairement au livre foncier en Alsace-Moselle, elle a donc une précision indicative ou approximative tirée de la précision du plan d'origine. En outre, le cadastre ne constitue qu'une présomption et non une preuve de la propriété.

Il faut préciser, sauf avec le livre foncier, que ce plan n'a jamais fait l'objet d'un abornement général préalable et que les contenances sont rarement, sauf en matière de remembrement, tirées de superficies mesurées et calculées.

2.2. – Superficie d'un terrain

La superficie d'un terrain est établie à partir d'un mesurage ou arpentage effectué par un géomètre expert sur les lieux.

En cas de limites apparentes, la superficie est alors dénommée "superficie apparente".

En cas de définition juridique du périmètre, y compris de l'alignement avec le domaine public, la superficie indiquée est alors dite "superficie réelle". Seule la superficie réelle fait foi en matière de désignation juridique d'un terrain.

2.3. – Surface hors œuvre brute

Notion remplacée par la surface de plancher depuis le 1^{er} mars 2012. Utilisée à l'origine en urbanisme réglementaire, elle se rapproche de la surface extra-muros du code de mesurage européen. Elle peut être utilisée encore en matière contractuelle comme base d'estimation ou pour des évaluations historiques.

« La surface de plancher hors œuvre brute d'une construction est égale à la somme des surfaces de plancher de chaque niveau de la construction. »

La SHOB devait être mesurée de manière à prendre en compte, d'une part, l'épaisseur de tous les murs (extérieurs et intérieurs, porteurs ou constituant de simples cloisonnements) et, d'autre part, tous les prolongements extérieurs d'un niveau tels que balcons, loggias, coursives.

Étaient ainsi comprises dans la SHOB :

- les rez-de-chaussée et étages courants, y compris ceux des constructions non fermées par des murs telles que, par exemple, les hangars ou surfaces non closes ;
- tous les niveaux intermédiaires tels que mezzanines et galeries ;
- les combles et sous-sols, aménageables ou non ;
- les toitures-terrasses, accessibles ou non.

N'étaient pas comprises dans la SHOB :

- les constructions ne formant pas de plancher telles que les pylônes, canalisations, citernes, silos, de même que les auvents constituant seulement des avancées de toiture devant une baie ou une façade ;
- les terrasses non couvertes, de plain-pied avec le rez-de-chaussée ;
- tous les vides qui, par définition, ne constituaient pas de surface de plancher et notamment ceux occasionnés par les trémies d'escalier, d'ascenseur ou de monte-charge ;
- les marches d'escalier, les cabines d'ascenseur et les rampes d'accès.

En revanche, constituait de la SHOB la partie du niveau inférieur servant d'emprise à un escalier, à une rampe d'accès, ou la partie de niveau inférieur auquel s'arrêtait la trémie de l'ascenseur.

2.4. – Surface hors œuvre nette

Anciennement utilisée en urbanisme réglementaire, cette surface a été remplacée par la surface de plancher depuis le 1^{er} mars 2012. Elle peut

encore servir à titre contractuel, ou pour des estimations historiques. La surface hors œuvre nette (SHON) s'obtenait à partir de la SHOB en opérant deux types de déduction.

2.4.1. Les sous-sols et les combles de construction non aménageables pour l'habitation ou des activités à caractère professionnel, artisanal, industriel ou commercial.

La déduction s'opérait en fonction des critères suivants :

- les locaux d'une hauteur de moins de 1,80 m ;
- l'usage des locaux : n'étaient pas pris en compte certains locaux en combles ou en sous-sol non aménageables pour l'habitation ou pour d'autres activités en raison de l'usage qui en était fait dans la construction (chaufferie, système d'air conditionné, machinerie d'ascenseurs, installation téléphonique...). En revanche, étaient prises en considération les surfaces telles que buanderies, salles de jeux, vestiaires, séchoirs.
- la consistance des locaux : les surfaces de certains locaux en combles ou en sous-sol, même si leur hauteur excède 1,80 m, par exemple en cas d'impossibilité de supporter des charges liées à un usage d'habitation ou en raison de l'encombrement par une charpente ;
- les toitures-terrasses, balcons, loggias et surfaces non closes en rez-de-chaussée ;
- les déductions relatives aux aires de stationnement de véhicules, qu'elles soient ou non destinées à faire l'objet d'une gestion de caractère commercial et quelle que soit leur situation par rapport à l'immeuble (sous-sol, rez-de-chaussée, construction en silo ou isolée) ;
- les déductions pour les bâtiments à usage agricole : étaient déduites de la SHOB les surfaces de plancher hors œuvre des bâtiments affectés aux logements des récoltes, des animaux ou du matériel agricole ainsi que les serres de production.

2.4.2. Déduction forfaitaire relative à l'isolation des locaux d'habitation : était déduite une surface correspondant à 5 % et 5 m² forfaitaires des surfaces hors œuvre après les premières déductions précitées.

2.4.3. Déductions spécifiques aux opérations de réhabilitation d'immeuble à usage d'habitation : étaient également déduites de la surface hors œuvre brute dans le cas de la réfection d'un immeuble à usage d'habitation, et dans la limite de 5 m² par logement, les surfaces de plancher affectées à la réalisation de travaux tendant à l'amélioration de l'hygiène des locaux et

celles résultant de la fermeture de balcons, loggias et surfaces non closes situées en rez-de-chaussée.

La SHON était ainsi calculée à partir de la SHOB avec les premières déductions plus des déductions spécifiques de 5 % forfaitaires et de 5 m² et était utilisée en matière de permis de construire ou de certificat d'urbanisme jusqu'au 1^{er} mars 2012. Cette surface hors œuvre nette servait alors de base pour les calculs de différentes taxes qui ont été aussi modifiées le 1^{er} mars 2012.

2.5. – Surface habitable

La surface habitable, définie à l'article R111-2 du code de la construction et de l'habitation, est la surface de plancher construite après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Il n'est pas tenu compte de la superficie des combles non aménagés, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, balcons, séchoirs extérieurs au logement, vérandas, volumes vitrés prévus à l'article R111-10 du code de la construction, locaux communs et autres dépendances des logements, ni des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 m (L. n° 84-68 du 25.01.1984 - code de la construction et de l'habitation, art. R111-2).

2.6. – Surface de plancher

En vue de favoriser un urbanisme économe en ressources foncières et énergétiques, la loi du 12 juillet 2010 portant sur l'engagement national pour l'environnement a vu la promulgation d'une ordonnance du 16 novembre 2011 qui remplace la surface hors œuvre nette et la surface hors œuvre brute par une nouvelle surface de plancher définie par l'article R112 – 1 du code de l'urbanisme :

« La somme des surfaces de plancher clos et couvert sous une hauteur de plafond supérieure à 1,80 m est calculée à partir du nu intérieur des façades. »

La surface de plancher des constructions (SPC) a été créée par l'ordonnance n°2011-1539 du 16 novembre 2011 et le décret n°2011-2054 du 29 décembre 2011. Elle sert, depuis le 1^{er} mars 2012, à la délivrance des permis de construire et des autres autorisations d'urbanisme.

Cette notion se substitue aux anciennes surfaces hors œuvres brutes (SHOB) et surfaces hors œuvres nettes (SHON).

La surface de plancher de la construction est définie par l'article R.111-22 du Code de l'Urbanisme, créé par le décret n°2015-1783 du 28 décembre 2015 comme suit :

1. des surfaces correspondant à l'épaisseur des murs entourant les embrasures des portes et des fenêtres donnant sur l'extérieur ;
2. des vides et des trémies afférentes aux escaliers et ascenseurs ;
3. des surfaces de plancher d'une hauteur sous plafond inférieure ou égale à 1,80 m ;
4. des surfaces de plancher aménagées en vue du stationnement des véhicules motorisés ou non, y compris les rampes d'accès et aires de manœuvre ;
5. des surfaces de plancher des combles non aménageables pour l'habitation ou pour des activités à caractères professionnel, artisanal, industriel ou commercial ;
6. des surfaces de plancher des locaux techniques nécessaires au fonctionnement d'un groupe de bâtiments ou d'un immeuble autre qu'une maison individuelle, au sens de l'article L231-1 du code de la construction et de l'habitation, y compris les locaux de stockage des déchets ;
7. des surfaces de plancher des caves ou des celliers, annexes à des logements, dès lors que ces locaux sont accessibles uniquement par une partie commune ;
8. d'une surface égale à 10 % des surfaces de plancher affectées à l'habitation telles qu'elles résultent le cas échéant de l'application des alinéas précédents, dès lors que les logements sont desservis par des parties communes intérieures. »

2.7. – Surface de plancher fiscale (surface taxable)

La surface de plancher de la construction à retenir pour l'assiette de la taxe d'aménagement est définie par les articles L331-10-2° et R331-7 du code de l'urbanisme.

Elle est égale à la somme des surfaces de plancher de chaque niveau clos et couvert, calculée à partir du nu intérieur des façades après déduction :

- a) des surfaces correspondant à l'épaisseur des murs entourant les embrasures des portes et fenêtres donnant sur l'extérieur ;
- b) des vides de plancher et des trémies afférentes aux escaliers et ascenseurs ;

c) des surfaces de plancher sous une hauteur de plafond inférieure ou égale à 1,80 mètre.

La surface de plancher fiscale, appelée surface taxable, diffère de celle définie aux articles L112-1 et R112-2 du code de l'urbanisme, utilisée notamment lors de la délivrance d'autorisations d'occupation du sol. Cette dernière comporte des déductions supplémentaires par rapport au calcul précité de la surface taxable. Une circulaire illustrée du 3 février 2012 (NOR : DEVL1202266C publiée au BO n° 06 du 10 avril 2012 du ministère de l'Écologie, du Développement durable, des Transports et du Logement) précise les nouvelles modalités de calcul des surfaces d'urbanisme.

La surface taxable est entrée en vigueur le 1^{er} mars 2012.

2.8. – Surface utile brute (SUB) (*Lettable area*)

La surface utile brute est égale à la surface de plancher de la construction (SDP) déduction faite des :

- éléments structuraux : poteaux, murs extérieurs, refends...,
- circulations verticales : les parties non déduites dans le cadre de la SDP.

La surface utile brute peut se décomposer en trois éléments principaux :

- circulations horizontales,
- locaux à caractère social et sanitaire,
- surfaces effectivement réservées aux postes de travail (bureaux, ateliers, laboratoires, etc.).

Les locaux techniques ne sont donc pas comptabilisés puisqu'ils ont été exclus dans le calcul de la SDP. En revanche les locaux techniques en étage courant dédiés à l'usage d'un occupant, réalisés ou non postérieurement à l'autorisation de construire et qui ne concourent pas au fonctionnement général de l'immeuble, sont comptabilisés dans la surface utile.

C'est la surface généralement utilisée pour l'évaluation des bureaux.

2.9. – Surface utile nette

Il s'agit de la surface utile effectivement réservée au travail (surfaces administratives, de recherche fondamentale, de stockage, de production et assimilées...). Elle est obtenue en déduisant de la surface utile brute les circulations horizontales, les locaux sociaux et les sanitaires.

2.10. – Surfaces pondérées

Le principe de pondération consiste à ramener les différentes catégories de surfaces réelles, selon leur intérêt, à une surface courante ou étalon en appliquant des coefficients de pondération.

La pondération reste principalement utilisée pour les surfaces des commerces de centre-ville en "pied d'immeuble". Elle permet de comparer des locaux qui ne sont pas facilement comparables entre eux (façade, niveaux, surfaces de nature différente).

Elle est établie à partir de la surface utile brute en décomposant celle-ci en zones affectées de coefficients variant en fonction de leur intérêt commercial (surface de vente, réserves...).

2.10.1. Méthode pour les commerces de centre-ville

Type de surface retenue : on retient la surface utile brute, ou, si le bail le précise, la surface de plancher.

La surface utile brute est égale à la surface de plancher déduction faite des éléments structuraux (poteaux, cloisons non amovibles, murs intérieurs porteurs...).

Les surfaces couvertes non closes sont retenues.

Les surfaces d'une hauteur inférieure à 1,80 m peuvent être retenues en fonction de leur importance en adaptant le coefficient de pondération.

Les surfaces d'emprises d'escalier ne sont pas retenues.

Concernant l'affectation des locaux, les coefficients doivent prendre en compte les autorisations contractuelles et administratives, mais pas le choix des locataires.

Méthode retenue pour les boutiques jusqu'à 600 m²

Méthode pour le centre-ville

Boutique (jusqu'à 600 mètres-carrés utiles)	Coefficient de pondération
Rez-de-chaussée	
Zone d'angle (triangle isocèle de 5 m x 5 m)	1,10 à 1,30 (selon l'effet vitrine)
1 ^{re} zone de vente de 5 m de profondeur à compter de la vitrine	1,00
2 ^e zone de vente de 5 m de profondeur	0,80 à 1,00 (entre 5 m et 10 m de la vitrine)
3 ^e zone de vente de 10 m de profondeur	0,40 à 0,60 (entre 10 m et 20 m de profondeur)
4 ^e zone de vente de 10 m de profondeur	0,25 à 0,35 (au-delà de 20 m)
Annexes diverses (réserves, locaux sociaux et techniques)	0,10 à 0,40
1^{er} sous-sol	
Zone de vente reliée	0,30 à 0,40
Annexes diverses reliées	0,15 à 0,25
Annexes diverses non reliées	0,10 à 0,15
1^{er} étage	
Zone de vente de 5m sur façade (effet bandeau)	0,50
Zone de vente (hors effet bandeau)	0,30 à 0,40
Mezzanine	0,30 à 0,40
Annexes diverses reliées	0,20
2^e étage	
Zone de vente	0,20 à 0,30
Annexes diverses reliées	0,10 à 0,15
3^e étage et suivants	
Toutes surfaces confondues	0,10

Cas particuliers

- Pour les étages reliés dont la destination contractuelle est assimilable à du bureau ou affectée à l'habitation :
 - si l'accès dépend des parties communes, on valorise par comparaison avec les prix du marché respectif (bureau/habitation) et en tenant compte d'une majoration éventuelle selon la qualité de l'accès depuis le rez-de-chaussée ;
 - en l'absence d'accès par les parties communes, on utilise, pour les bureaux, la pondération des boutiques.
- Pour les locaux techniques, les surfaces sont comptées dans les locaux annexes.

Méthode retenue pour les moyennes surfaces de 600 m² à 3 000 m²

Moyenne surface (plus de 600 m ² jusqu'à 3.000 m ²)	Coefficient de pondération
Rez-de-chaussée	
Zone de vente (abstraction de la notion de profondeur)	1,00
Annexes diverses reliées	0,20 à 0,30
Locaux techniques	0,00 à 0,10
1er sous-sol	
Zone de vente	0,40
Annexes diverses reliées	0,10 à 0,20
Locaux techniques	0,00 à 0,10
1er étage	
Zone de vente	0,40 à 0,50
Mezzanine	0,30 à 0,40
Annexes diverses reliées	0,10 à 0,20
Locaux techniques	0,00 à 0,10
2e étage	
Zone de vente	0,30
Annexes diverses reliées	0,10 à 0,20
Locaux techniques	0,00 à 0,10
3e étage et suivants	
Zone de vente	0,20
Annexes diverses reliées	0,10 à 0,20
Locaux techniques	0,00 à 0,10

Cas particuliers

- Pour les étages reliés dont la destination contractuelle est assimilable à du bureau ou affectée à l'habitation :
 - si l'accès dépend des parties communes, on valorise par comparaison avec les prix du marché respectif (bureau/habitation) et en tenant compte d'une majoration éventuelle selon la qualité de l'accès depuis le rez-de-chaussée ;
 - en l'absence d'accès par les parties communes, on utilise, pour les bureaux, la pondération des boutiques.

Méthode retenue pour les grands magasins de plus de 3 000 m²

Grande surface (plus de 3.000 m ²)	Coefficient de pondération
Toute la surface de vente	1,00
Surfaces annexes (réserves, locaux techniques, dégagements)	0,10

Remarques

Il y a lieu de distinguer, dans cette catégorie, les locaux qui sont exploités sur un seul niveau (de plain-pied) et ceux qui sont exploités sur plusieurs niveaux. Dans cette hypothèse, une pondération est susceptible d'être pratiquée pour tenir compte de la configuration de l'accessibilité, du nombre de niveaux et des hauteurs sous plafond. De plus, il y a lieu d'apprécier le découpage opéré par l'exploitant entre les surfaces de vente et celles des autres parties du local dès lors que celles-ci ne sont pas précisées dans le contrat locatif ou qu'elles excèdent les normes d'usage.

2.10.2. Méthode pour les centres commerciaux, les galeries marchandes et les zones de transit (ports, gares, aéroports, autoroutes)

Type de surface retenue : on retient la Gross Leasable Area (GLA) ou, dans le silence du bail, la surface de plancher.

La surface GLA correspond à la surface de plancher d'un local commercial augmentée des auvents, paliers extérieurs et gaines techniques.

En sont exclues les voies de desserte ou de circulations communes à différents lots (dans les galeries marchandes ou les centres commerciaux par exemple) ainsi que l'emprise des trémies d'escalier ou d'ascenseur.

Méthode retenue

Méthode pour les centres commerciaux, galeries marchandes et zones de transit (gare, aéroport...)

	Coefficient de pondération
Rez-de-chaussée	
Surface de vente GLA	1,00
1er étage	
Si accès par le mail	1,00
Si accès par la seule boutique	0,50
Mezzanine structurelle	0,40

Remarques

Les réserves déportées sont traitées en m² de réserve.

2.10.3. Méthode pour les locaux de périphérie et les retail parks

Type de surface retenue : on retient la *Gross Leasable Area* (GLA) ou, dans le silence du bail, la surface de plancher.

Méthode retenue

Méthode pour les locaux en périphérie, et les surfaces sises en retail park

	Coefficient de pondération
Rez-de-chaussée	
Surface de vente GLA	1,00
1er étage	
Surface de vente GLA	0,50
Mezzanine structurelle	0,40
Surfaces annexes et réserves	
Reliées	0,20

Remarques

Les réserves déportées sont traitées en m² de réserve.

2.11. – Surface GLA (*Gross leasing area* ou *Gross lease area*)

Elle correspond à la surface de plancher d'un local commercial augmentée des auvents, paliers extérieurs, gaines techniques. Elle ne comprend pas les voies de desserte ou circulations communes à différents lots. Elle est d'un usage très courant dans les galeries marchandes, les centres commerciaux ou les parcs d'activités commerciales.

2.12. – Surface commercialisable

Cette notion est souvent utilisée pour les locaux d'entreprise multilocataires. Elle correspond à la surface utile sous réserve de la déduction effective des parties de locaux à usage commun, tels que par exemple les sanitaires, les plateaux d'accueil communs à un étage.

2.13. – Surface pondérée en copropriété

Cette surface tient compte de la consistance, de la nature ainsi que des qualités intrinsèques du lot (situation, exposition, ensoleillement...). Il s'agit d'une rationalisation de pondération avant d'établir les tantièmes de copropriété.

2.14. – Surface de construction (SDC)

Elle est le résultat de la différence entre la surface extra-muros et la surface intra-muros. Elle est principalement utilisée comme donnée technique.

2.15. – Superficie privative dite loi Carrez

Il s'agit de la superficie des planchers des locaux clos et couverts après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres.

Il n'est pas tenu compte des planchers des parties des locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 m. Les lots ou fractions de lots d'une superficie inférieure à 8 m² ne sont pas pris en compte pour le calcul de cette superficie.

Cette surface privative est donc très proche des notions de surface utile brute en immobilier d'entreprise et de surface habitable en logement, sans toutefois se confondre entièrement avec celles-ci.

Pour les obligations de déclarer cette superficie privative concernant les biens soumis au régime de la copropriété et faisant l'objet d'un acte de vente, il convient de se reporter à la loi du 18 décembre 1996 et aux textes d'application (décret du 23 mai 1997).

Chapitre 3 - Méthodes d'évaluation

3.1. – Méthodes par comparaison (*Market approach*)

Ces méthodes consistent à partir directement des références de transactions effectuées sur le marché immobilier pour des biens présentant des caractéristiques et une localisation comparables à celle du produit expertisé. Cette approche est utilisée tant pour déterminer la valeur vénale que la valeur locative d'un actif immobilier.

On les appelle également parfois des méthodes par le marché ou encore par comparaison directe.

Elles permettent d'évaluer un bien ou un droit immobilier en lui attribuant une valeur déduite de l'analyse des ventes ou des transactions locatives réalisées sur des biens similaires ou approchants. Cette analyse peut être complétée par celle des offres et demandes exposées sur le marché. Ces méthodes connaissent un certain nombre de déclinaisons variables suivant les types de biens.

Selon les types d'immeubles, les mesures retenues pourront être la surface (habitable, utile, pondérée) ou l'unité (parking, chambre, lit, fauteuil, hectare, etc.).

Dans un certain nombre de cas, le recours à une méthode par comparaison s'avérera malaisé ou impossible, en particulier lorsque l'on se trouve face à un bien immobilier particulièrement atypique ou sur un marché où il n'y a pas de transactions. Dans ce cas, l'évaluateur devra indiquer les raisons pour lesquelles l'usage de la méthode est inapproprié ou peu efficace et les autres méthodes qu'il a retenues. La comparaison peut s'avérer une approche souvent délicate pour les immeubles de placement ou des terrains à bâtir en milieu urbain.

3.2. – Méthodes par le revenu – Capitalisation/Actualisation (*Income approach*)

Les méthodes par le revenu comprennent deux approches principales, la capitalisation et l'actualisation.

Ces méthodes consistent à prendre pour base soit un revenu constaté ou existant, soit un revenu théorique ou potentiel (loyer de marché ou valeur locative de marché), soit les deux, puis à utiliser des taux de rendement, de capitalisation ou des taux d'actualisation (valeur actuelle d'une série de flux sur une période donnée).

Les méthodes par le revenu ou par le rendement se déclinent de deux manières soit par capitalisation, soit par actualisation des flux futurs (DCF).

Approche par capitalisation

Les méthodes par le revenu peuvent être déclinées de différentes façons, en particulier selon l'assiette des revenus considérés (loyer effectif ou loyer de marché, loyer brut ou loyer net) auxquels correspondent des taux de rendement distincts.

Dans tous les cas de figure l'expert en évaluation immobilière fera apparaître, à partir des loyers faciaux ou de la valeur locative de marché retenus, les déductions (charges non récupérables, franchise locative, travaux pris en charge par le propriétaire, autres coûts,...) aboutissant au loyer net ou à la valeur de marché nets ou appelés également loyer économique.

En France, l'assiette est généralement constituée :

- en résidentiel par le loyer brut ou le loyer net annuel hors taxes et hors charges locatives,
- en immobilier d'entreprise, par le loyer net ou triple net, hors charges locatives.

Lorsqu'il est prévu de déboursier des montants de mise en conformité, de grosses réparations ou des travaux d'investissement, ceux-ci sont décomptés de la valeur capitalisée (valeur acte en main).

Approche par actualisation des flux

La seconde famille de méthodes consiste dans l'actualisation de flux futurs (Discounted cash-flow). Dans ce cas, l'évaluateur projette l'ensemble des flux, indexations et réversions projetées pendant une période d'étude considérée, ainsi qu'une valeur de revente potentielle en fin de période de détention. L'ensemble des flux est ramené en valeur actuelle au moyen d'un taux d'actualisation.

La valeur vénale d'un bien, au travers d'une approche par le revenu, répond principalement aux principes d'évaluation suivants :

- pour les immeubles de placement, libres et vacants, l'immeuble est évalué en fonction du loyer de marché en tenant compte éventuellement des délais ou frais de location ;
- pour les immeubles de placement loués ou occupés, il convient de prendre en compte la présence dans les lieux d'occupants titrés ou non. Dans ce dernier cas, la valeur dépend aussi des conditions juridiques et financières de l'occupation et du nombre d'occupants ;

- pour les immeubles d'exploitation, il convient de distinguer l'immeuble libre et vacant de l'immeuble libre de contrat d'occupation mais occupé physiquement par son propriétaire. Dans ce dernier cas, l'évaluation peut se faire à partir d'un bail type de marché (notional lease) et d'une valeur locative de marché.

3.3. – Méthodes par le coût de remplacement (*Cost approach*)

Le coût de remplacement constitue à la fois une valeur en soi (valeur de remplacement) et également une méthode de calcul.

En tant que méthode de calcul, le coût de remplacement d'un immeuble intègre à la fois l'assiette foncière, les bâtiments et les équipements qui y sont liés.

Il peut se calculer de trois façons différentes :

- soit un coût de remplacement à l'identique : il s'agira dans ce cas de la valeur vénale du terrain, augmentée du coût de reconstruction des bâtiments et installations à l'identique, de frais accessoires de l'opération et de la TVA non récupérable. Ce mode de calcul est peu ou pas utilisé pour une approche en valeur vénale ou en poursuite d'usage. Il est plus souvent employé en matière de valeurs d'assurance pour des bâtiments anciens ;
- soit un coût de remplacement à l'équivalent, c'est-à-dire la valeur vénale du terrain, augmentée d'un coût de reconstitution des bâtiments à l'équivalent, en partant du principe que si les biens étaient reconstruits aujourd'hui, ils le seraient dans des normes de surfaces, de matériaux et d'équipements différentes des bâtiments existants considérés ;
- soit la valeur vénale de l'immeuble pris dans son ensemble augmentée des frais et droits d'acquisition, des éventuels travaux d'adaptation pour y exercer une activité précise. Cette approche est généralement employée lorsque l'on apprécie un immeuble courant ou standard dont l'équivalent peut être disponible sur le même marché.

En matière de valeur vénale, le coût de remplacement est généralement utilisé pour des biens immobiliers assez spécifiques ou exceptionnels, en particulier des unités de production lourdes et lorsque le recours à une méthode par comparaison se révèle difficile ou impossible et que l'application d'une approche par le revenu se révèle elle-même malaisée.

3.4. – Méthodes indiciaires

Ces méthodes consistent à appliquer un indice ou un coefficient de variation soit à un prix de transaction, soit à une valeur antérieure.

Les méthodes indiciaires ne peuvent être considérées comme des méthodes d'évaluation à part entière pour approcher des valeurs de marché.

Ces méthodes sont rarement employées dans les expertises amiables ou judiciaires et sont fortement déconseillées en matière de valeur vénale. Elles sont en revanche employées en matière de valeur faisant appel à des notions de coût (coût de remplacement, valeur d'assurance). Le recours aux méthodes indiciaires est par ailleurs admis par la jurisprudence en matière fiscale, en particulier lorsque le recours à une méthode de comparaison ou de revenu se révèle délicat ou inapproprié.

Pour certains biens immobiliers d'habitation, les notaires de France publient trimestriellement un indice d'évolution des prix, validé par l'INSEE. Cet indice est principalement destiné à analyser l'évolution du marché immobilier mais ne peut pas être considéré comme un outil d'évaluation en soi.

3.5. – Méthodes dites par sol et construction

Ces méthodes consistent à apprécier séparément les deux composantes de l'immeuble : le terrain d'une part, les bâtiments d'autre part. Selon la façon dont elles sont déclinées, ces méthodes s'apparentent en fait soit à des méthodes par comparaison, soit à des méthodes par le coût de remplacement.

3.6. – Méthodes dite du bilan promoteur (*Development appraisal ou Residual method*)

Évaluation des immeubles en développement et en redéveloppement

Ces méthodes sont parfois appelées également méthodes de récupération foncière, du compte à rebours opérateur ou du bilan aménageur. La jurisprudence commence à les admettre notamment dans des marchés étroits et comme méthode de recoupement. Par ailleurs, l'État, dans une circulaire, pour la vente de son patrimoine préconise son utilisation comme principe d'optimisation pour la vente de son patrimoine.

Ces méthodes sont couramment utilisées pour estimer la valeur marchande de terrains à bâtir en milieu urbanisé.

Elles peuvent être également appliquées pour déterminer la valeur d'un immeuble bâti existant mais destiné à faire l'objet d'une opération de restructuration lourde ou de reconstruction.

On parle aussi de "bilan aménageur" lorsqu'il s'agit non pas du redéveloppement d'un immeuble ou d'un ensemble immobilier unique, mais de l'aménagement d'un ensemble foncier dont les différentes composantes seront ensuite revendues soit à des utilisateurs qui construiront pour eux-mêmes, soit à des promoteurs qui effectueront une construction destinée à être cédée à autrui.

La méthode du bilan promoteur consiste, à partir du prix prévisionnel de vente d'une opération projetée, à reconstituer les différents coûts grevant l'opération (coût de construction, frais financiers, honoraires, marge) pour parvenir au final, par soustraction, à la valeur du terrain ou de l'immeuble en question.

La définition du prix de sortie du programme doit s'appuyer non seulement sur les références de transactions pour des biens comparables à ceux devant être réalisés, mais encore sur une analyse de l'offre et de la demande au moment de la transaction ainsi que sur la tendance prévisible de celle-ci à court terme. En règle générale, le bilan promoteur comporte un poste marge, destiné à rémunérer le risque ou à viser un bénéfice cible pour l'opérateur.

Traditionnellement, lorsqu'il s'agissait de livraisons faites pour son compte propre (pour exemple, utilisateur redéveloppant un de ses propres immeubles dans l'optique de le réutiliser lui-même), l'approche ne comportait pas systématiquement la définition d'une marge, la valeur vénale résultant du prix de sortie de l'opération diminué de l'ensemble des autres frais. Depuis la mise en place des dispositions des normes IFRS sur les immeubles de placement en développement et en redéveloppement, les calculs d'évaluation doivent intégrer, pour les sociétés concernées par ce périmètre, l'identification et la définition d'une marge de l'opération. Un principe analogue s'applique sur les immeubles en développement ou redéveloppement détenus par des OPCI.

D'une manière générale, concernant les immeubles en cours de développement ou de redéveloppement, le recours au bilan promoteur est privilégié dès lors que le propriétaire est bien titré sur le foncier, que les autorisations administratives sont demandées et qu'il existe un projet précis en cours d'instruction, ayant fait l'objet d'un budget.

L'évaluateur sera donc particulièrement précis sur les sources d'information qu'il a utilisées (budget établi par le client, par l'évaluateur ou par des tiers) sur la définition des différents postes de coûts directs ou indirects liés à l'opération de développement.

Dans le cadre des normes comptables IFRS, la prise en considération des investissements nouveaux et la plus-value potentielle attachée sont pris en compte à partir du moment où il existe un consensus entre le client, l'évaluateur et les auditeurs ou les commissaires aux comptes sur les principes d'évaluation.

Il est possible, dans ce cas, que la juste valeur diffère de la valeur de marché (prise en compte d'investissements nouveaux).

3.7. – Méthodes des ratios professionnels (*Profits method*)

Ces méthodes concernent un certain nombre de biens à caractère spécifique ou encore monovalent tels que : hôtels, cinémas, hôpitaux, cliniques...

Elles sont également utilisées fréquemment en immobilier de loisirs et pour certaines surfaces commerciales.

Ces méthodes sont en fait des dérivés des méthodes par comparaison directe ou par le revenu. Elles se fondent sur une valeur locative correspondant à un pourcentage du chiffre d'affaires ou de la marge brute, réels ou potentiels, de l'activité exercée dans les locaux.

Dans cette approche, la notion de taux d'effort (rapport valeur locative de marché dans l'activité majorée des charges locatives/chiffres d'affaires ou marge brute) repose sur des moyennes ou des usages. L'évaluateur doit donc pouvoir analyser la capacité du locataire à supporter un loyer traduisant un certain taux d'effort, par-delà le taux d'effort constaté.

Cf. titre II, chapitre 1, sous-chapitre 1.3

Chapitre 4 - Typologie des loyers

Le présent chapitre ne traite que des notions couramment utilisées dans les évaluations immobilières. À titre d'exemple, la notion de cash-flow financier ou de flux financier de trésorerie annuel est une base d'analyse et non une base d'évaluation.

Pour information, il s'entend comme le flux annuel constitué par la différence entre l'ensemble des recettes générées par un immeuble (loyers, location d'emplacements publicitaires, produits financiers des dépôts de garantie) et l'ensemble des dépenses, y compris les impôts sur le revenu, les éventuels remboursements d'emprunts, intérêts d'emprunt ou frais financiers.

Le cash-flow financier correspond donc au loyer triple net défini plus bas, duquel on soustrait en outre des catégories de dépenses qui intègrent la personnalité du propriétaire (régime d'impôt sur le revenu, financement en fonds propres ou avec des emprunts de quotité et de conditions variables, amortissements).

4.1. – Loyer brut

Il s'agit du loyer annuel brut ou loyer en principal versé par un locataire ou un occupant à un propriétaire, en échange de l'usage d'un bien immobilier en vertu d'un titre d'occupation.

Peuvent dans certains cas être assimilées à un loyer, des redevances ou indemnités annuelles en contrepartie de la concession ou de l'occupation d'un bien immobilier.

Le loyer est exprimé hors taxes et hors charges locatives refacturées au preneur.

Les loyers sont généralement indexés annuellement ou triennalement en fonction d'indices convenus entre les parties (l'indice INSEE du coût de la construction, indice BT01, IRL, ILC, ILAT, ou tout autre indice susceptible d'être retenu).

Le loyer, hors taxes et hors charges locatives, constitue le revenu brut de l'immeuble.

4.2. – Loyer net

Il s'agit du loyer brut annuel diminué d'un certain nombre de frais annuels que le propriétaire engage et qui ne sont pas, contrairement aux charges locatives, systématiquement remboursés par le locataire (le plus souvent

et à titre non exhaustif : assurance propriétaire, taxe foncière, honoraires de gestion). Ces frais concernent aussi l'entretien courant (hors gros œuvre) du local ou de l'immeuble.

La notion de revenu net peut varier suivant les postes de charges, les usages locaux ou nationaux. Elle doit donc être utilisée avec réserves.

Ce revenu net annuel constitue l'assiette à laquelle est appliqué le taux de rendement net (cf. chapitre 5, sous-chapitre 5.3).

4.3. – Revenu triple net ou cash-flow immobilier

Il se définit comme le loyer annuel et les éventuels autres revenus générés par l'immeuble desquels on soustrait l'ensemble des frais annuels supportés par le propriétaire, intrinsèques de l'immeuble mais indépendants de la personnalité du propriétaire.

À titre d'exemple, mais de manière non exhaustive, l'on peut citer parmi les éléments à déduire : les honoraires ou frais de gestion, les assurances d'immeubles, la taxe foncière et les travaux d'entretien courant (sauf si ceux-ci sont remboursés par les locataires) mais aussi les grosses réparations.

C'est ce revenu triple net qui sert de base dans les actualisations de flux futurs immobiliers (cash-flow immobilier).

Chapitre 5 - Taux de capitalisation, de rendement et d'actualisation

5.1. – Précisions terminologiques et taux utilisés à d'autres fins que l'évaluation proprement dite

Il convient de différencier au sein des différents taux, ceux qui constituent des instruments d'évaluation de ceux qui sont utilisés à d'autres fins (par exemple analyse de performance).

Parmi les taux habituellement utilisés en évaluation immobilière, on distingue :

- **Le taux de capitalisation**

Le taux de capitalisation traduit le rendement (généralement brut) du point de vue du propriétaire et se place généralement dans l'optique d'un exercice courant de gestion. Le taux de capitalisation exprime en pourcentage le rapport existant entre le revenu annuel de l'immeuble et sa valeur vénale, hors frais d'acquisition. Il est dit brut ou net selon que l'on retient au numérateur le revenu brut ou le revenu net de l'immeuble. Il est employé de plus en plus rarement et plutôt en matière d'habitation.

- **Le taux de rendement immobilier** qui est le concept actuellement le plus utilisé, exprime le rapport existant entre le revenu de l'immeuble et le capital engagé par l'acquéreur. Ce capital correspond à la fois au prix d'acquisition qui est versé au vendeur ainsi qu'aux frais d'acquisition représentés par les droits de mutation, les honoraires de notaire et les frais annexes. Le taux de rendement concerne donc une valeur vénale dite "acte en main". Le qualificatif de brut ou net recouvre la même définition que pour le taux de capitalisation, c'est-à-dire en fonction de l'assiette considérée : revenu brut ou revenu net.

- **Le taux d'actualisation** qui permet de mettre en valeur actuelle des flux futurs. Ce taux d'actualisation est utilisé d'une part dans le cadre de la méthode par actualisation des flux (dite du Discounted cash-flow), d'autre part pour calculer la valeur vénale de droits limités dans la durée (tels que droit au bail, bail à construction...).

Concernant les taux non utilisés en matière d'évaluation mais d'usage courant à d'autres fins, il faut mentionner :

- **Le taux de rendement global** est un taux constaté a posteriori sur une période donnée et qui traduit l'évolution à la fois du rendement locatif de l'immeuble, mais également de sa variation de valeur en capital sur

la période considérée (par exemple indice global IPD). Il s'agit d'un outil d'analyse de performance et non d'évaluation.

- **Le taux de rendement interne** représente quant à lui la rémunération globale des capitaux investis sur une période donnée.

Le taux de rendement interne (TRI ou internal rate of return en anglais) exprime la rentabilité moyenne de l'ensemble des capitaux investis dans un placement (un immeuble, etc.) sur une période de temps déterminée.

Il est aussi appelé taux interne de rentabilité (la rentabilité traduisant en fait le rendement de l'ensemble des fonds investis sur une période donnée).

Contrairement aux taux précédents, le TRI n'est pas utilisé pour l'évaluation immobilière mais pour apprécier la performance d'un placement immobilier.

Il synthétise à la fois le rendement généré par la somme des revenus nets du placement sur la période et la plus ou moins-value réalisée entre le montant de l'investissement de départ et le produit de la revente à la fin de la période.

Le taux de rendement interne est le taux d'actualisation T , solution de l'équation :

$$F_0 + F_1/(1+T) + F_2/(1+T)^2 + \dots + F_n/(1+T)^n = I_0 - I_n/(1+T)^n$$

$F_0, F_1, F_2, \dots, F_n$ étant les revenus nets des années 0, 1, 2, ..., n (hors investissement initial).

I_0 étant le coût de l'investissement initial acte en main.

I_n étant le produit de la revente du bien en fin de période.

Par voie de conséquence, un certain nombre de taux ne sont pas plus amplement développés dans le présent chapitre : soit ils ne constituent pas à proprement parler des outils d'évaluation (indices d'analyse ou de performance), soit ils ne font pas l'objet d'une pratique dominante en France. C'est notamment le cas de l'équivalent yield très utilisé en Grande-Bretagne et du running yield qui traduit, année après année, l'évolution du rendement constaté sur l'immeuble à partir d'une valeur d'acquisition d'origine.

Les définitions de taux qui suivent se cantonnent volontairement à ceux les plus courants en évaluation, en indiquant les sous-catégories ou les variantes applicables à l'intérieur de chaque grand concept.

5.2. – Taux de capitalisation

Celui-ci s'applique généralement à un revenu brut qui peut être variable selon la catégorie d'immeubles concernés et les pratiques dominantes pour chaque catégorie de biens immobiliers (différentes en logement, en bureaux ou en commerce).

Le cas échéant, il fera référence au caractère théorique ou de marché (assiette constituée par la valeur locative de marché) ou, au contraire, effectif ou initial (assiette constituée du revenu annuel effectif connu à la date d'évaluation). Le résultat de ce taux est une valeur hors droits de mutation et d'acquisition.

5.3. – Taux de rendement

Ce taux exprime le rapport entre le revenu annuel et la valeur vénale plus les frais d'acquisition et les droits de mutation (valeur vénale "acte en main").

Lorsque ce taux est appliqué à une valeur locative de marché, le terme en usage est taux de rendement théorique ou taux de rendement du marché.

Lorsque l'immeuble est loué à des conditions sensiblement différentes de celles de la valeur locative de marché, on parlera d'un taux de rendement effectif, ou initial (*net initial yield*) qui exprime le rapport entre la valeur vénale acte en main et le revenu.

- Une première variante de ce taux consiste dans le taux effectif potentiel : lorsqu'un immeuble est partiellement occupé, l'assiette est constituée non seulement du revenu effectivement perçu à la date d'évaluation, mais aussi de la valeur locative de marché potentielle des locaux vacants, déduction faite, le cas échéant, des périodes de relocation ou des avantages financiers susceptibles d'être consentis au futur locataire.
- Enfin, une autre variante consiste dans les taux de rendement initiaux définis par l'organisation EPRA⁽¹⁾. Le principe de considération du revenu est le même, à ceci près que ces taux ne couvrent pas uniquement le loyer annuel perçu à la date d'évaluation mais incluent des relocations ou des indexations ainsi que des franchises de loyer devant intervenir à court terme ou considérées comme acquises dans les mois qui suivent la date d'évaluation.

(1) L'EPRA (*European Public Real Estate Association*) est un organisme européen regroupant les sociétés d'investissement en Europe et destiné à promouvoir les meilleures pratiques et l'harmonisation.

Ces différents taux de rendement sont ceux qui sont majoritairement utilisés aujourd'hui par les acteurs du marché immobilier et par les évaluateurs. Ce sont ces taux constatés ou déduits des opérations intervenues sur le marché qui font généralement l'objet de publications régulières de la part des organismes professionnels ou des entreprises.

Concernant enfin l'assiette de la valeur considérée, l'incidence du régime fiscal applicable à la cession est importante et doit être évoquée par l'évaluateur. En effet, pour les immeubles neufs, la TVA est récupérable sur l'immobilier d'entreprise, non récupérable sur le logement. En immobilier d'entreprise, l'incidence de la TVA est considérée comme neutre ou nulle du fait des possibilités de récupération de celle-ci. En revanche, lorsque ce sont les droits de mutation qui sont applicables, ceux-ci sont, comme les autres frais d'acquisition, incorporés dans le montant des frais d'acquisition et donc dans la notion de valeur "acte en main" (*Gross value*). Ce principe, pour l'immobilier d'entreprise, peut toutefois comporter des exceptions lorsque le vendeur ou l'acquéreur n'est pas assujéti à la TVA.

5.4. – Taux d'actualisation

Le taux d'actualisation, utilisé comme outil d'évaluation, permet de calculer la valeur actuelle d'une somme de flux financiers positifs et négatifs à venir sur une période donnée.

Le taux d'actualisation en matière d'évaluation immobilière est donc employé dans deux séries de cas de figure :

- l'évaluation de droits au bail, de contrats de crédit-bail, de construction sur sol d'autrui,
- de manière plus générale, le taux d'actualisation constitue l'outil privilégié pour l'application de la méthode dite de l'actualisation de flux futurs (*discounted cash-flow*).

Cette technique s'est notablement développée au cours des dernières années dans les évaluations immobilières.

Le taux d'actualisation, contrairement au taux de rendement, est généralement approché de deux manières différentes.

- Une construction à partir du taux pratiqué pour la rémunération de placement ou de l'argent à faible risque sur une période voisine de celle du cash-flow (en règle générale de six à dix ans, sauf exception justifiée ou présence de baux à très long terme). Ce taux de l'argent à faible risque est ensuite rehaussé d'une prime de risque correspondant au secteur

immobilier puis d'une seconde prime tenant compte des qualités inhérentes à l'immeuble et aux risques qu'il présente (emplacement, qualité de construction technique et environnementale, situation juridique, locative, liquidité sur le marché locatif).

- La seconde méthode d'approche du taux d'actualisation consiste à partir du taux de rendement immobilier et à le corriger d'une variation relative à l'évolution attendue, sur la période d'étude du cash-flow, des indexations de loyer ou des augmentations de valeurs locatives de marché.

Deux autres méthodes d'approche peuvent être utilisées en appoint pour calculer le taux d'actualisation applicable à des flux :

- la première concerne une approche du coût moyen pondéré du capital de l'acquéreur type ;
- la seconde consistant à se placer comparativement si l'on dispose, ce qui est actuellement rare sur les marchés immobiliers, d'un référentiel de taux d'actualisation accompagné des principales hypothèses d'évaluation retenues sur des biens comparables.

TITRE III - MISSIONS ET DILIGENCES

Chapitre 1 - Les missions réalisées par les experts en évaluation immobilière

Chapitre 2 - La réalisation des missions d'expertise

Chapitre 3 - Les documents d'expertise

Chapitre 1 - Les missions réalisées par les experts en évaluation immobilière

Différentes catégories de missions ont été identifiées, chacune d'elles supposant de la part de l'expert un certain nombre de diligences et, par voie de conséquence, de la part de son donneur d'ordre la définition d'un cadre de mission bien précis et la production d'un certain nombre d'informations ou de documents nécessaires à l'expertise.

Les catégories sont les suivantes :

1.1. – Missions d'expertise

1.1.1. Expertise en évaluation immobilière

Celle-ci peut donner lieu à un rapport détaillé, à un rapport synthétique ou à un certificat d'expertise.

1.1.2. Actualisation d'une expertise antérieure

1.1.3. Contrôle de cohérence d'une évaluation réalisée par un tiers

1.1.4. Expertises conjointes avec rapport commun

1.2. – Autres missions connexes, complémentaires et distinctes de l'évaluation immobilière

1.2.1. Audit immobilier (*Due diligence*)

1.2.2. Études diverses

1.2.3. Rapport condensé (Foncières cotées)

1.2.4. Rapport de synthèse (OPCI)

1.2.5. Évaluation de fonds de commerce et d'entrepôts ou de parts de société

1.2.6. Avis sur dossier (non applicable dans le *Red Book*)

Les missions visées au 1.2 peuvent recouvrir des formes diverses et sont moins normées que les missions d'expertise proprement dites. Ainsi, l'avis de valeur consiste en une estimation fournie par un professionnel de l'immobilier qui n'agit pas dans le cadre strict des différentes missions d'expertise évoquées dans le présent chapitre. L'avis de valeur constitue une évaluation approximative, obtenue sur la base de diligences limitées. Le professionnel produisant un avis de valeur précisera par écrit, au moment de définir sa prestation et dans son rendu, que la réalisation de l'ensemble des diligences aurait pu le conduire à un résultat sensiblement différent de celui obtenu dans son avis de valeur.

Quelles que soient les catégories d'intervention, le rapport fourni par l'expert doit répondre à un double objectif de précision et de transparence :

- un souci de précision, en particulier par rapport aux questions posées à l'expert, aux hypothèses de travail qui lui ont été définies, aux choix des méthodes d'évaluation retenues et à l'expression des conclusions ;
- un souci de transparence quant à la quantité, au contenu et à la qualité des informations qui ont été mises à sa disposition ou qu'il a recueillies pour effectuer les travaux d'expertise.

En règle générale, c'est la liberté contractuelle qui prévaut entre l'expert et son donneur d'ordre. Le volume et le détail des diligences sont définis conjointement avec le donneur d'ordre, préalablement au démarrage de la mission, en fonction du type de bien, des délais et de la rémunération accordés à l'expert. Il est cependant souhaitable d'éclairer le donneur d'ordre ou les lecteurs potentiels d'un rapport d'expertise sur :

- l'étendue et les limites des diligences réalisées par l'expert,
- le type d'intervention réalisé (différentes catégories de missions),
- la finalité exacte de l'intervention et les hypothèses de travail retenues,
- l'absence de conflits d'intérêts dans la réalisation de l'évaluation.

Le donneur d'ordre doit être informé des catégories de mission existantes définies par la Charte et des services et prestations qu'il est en droit d'attendre ainsi que des limites de chaque catégorie de mission.

1.1. – Missions d'expertise

1.1.1. Expertise en évaluation immobilière

L'expertise en évaluation immobilière, qu'elle soit unique ou récurrente, peut être exprimée dans trois formats :

- rapport d'expertise détaillé,
- rapport d'expertise synthétique,
- certificat d'expertise.

Mis à part le rapport d'audit immobilier (la mission d'audit impliquant une étude approfondie), le rapport d'expertise détaillé est le document le plus complet au sein de la gamme des prestations identifiées.

Le terme expertise implique la visite des biens et la réalisation des diligences nécessaires à l'estimation de leur valeur.

Les diligences que l'expert doit effectuer dans l'accomplissement d'une mission donnent lieu à l'établissement d'un rapport d'expertise. Ces investigations varient en fonction du type d'immeuble ou du type de droit immobilier évalué.

L'expert peut convenir avec son donneur d'ordre de ne pas réaliser certaines diligences normalement requises pour estimer un bien. Dans ce cas, il précisera clairement dans son contrat d'expertise et dans son rapport la liste des diligences non réalisées ainsi que leur impact potentiel sur la valeur.

L'expert devra apprécier si, compte tenu des diligences non réalisées et de l'incertitude qui peut en découler sur la valeur, son rapport constitue toujours un rapport d'expertise ou s'il doit être requalifié en avis de valeur.

- **Rapport d'expertise détaillé**

Le rapport d'expertise détaillé implique la visite de l'immeuble par un expert. Cependant, pour des patrimoines très importants, composés d'ensembles assez homogènes, une visite exhaustive et complète n'est pas toujours possible ; l'expert pourra alors déterminer l'échantillon visité en accord avec son client et indiquer clairement dans son rapport l'étendue de l'échantillon et les réserves qui peuvent en découler sur les valeurs estimées.

Le rapport comprendra un descriptif de la mission, les clauses de non-publication et d'utilisation, la situation géographique, la situation juridique, la description du bien, l'appréciation qualitative, une étude de marché et des références de transaction, l'évaluation, les conclusions et les annexes (cf. chapitre 3 pour le détail).

- **Rapport d'expertise synthétique**

Les prestations et diligences effectuées par l'expert sont identiques à celles mentionnées au paragraphe précédent. C'est seulement la présentation des conclusions qui change, celles-ci étant exprimées de façon synthétique et plus succincte.

Le rapport d'expertise synthétique implique la visite de l'immeuble par un expert dans les mêmes conditions qu'au paragraphe ci-dessus.

- **Certificat d'expertise**

Le certificat d'expertise est une forme de rapport d'expertise généralement appliquée pour des évaluations répétitives ou portant sur de nombreux immeubles présentant des caractéristiques équivalentes. Il se

caractérise par une présentation synoptique et standardisée de l'expertise immobilière.

Les prestations et diligences effectuées par l'expert sont identiques à celles mentionnées précédemment. Comme pour le rapport synthétique, c'est la présentation des conclusions qui change, celles-ci étant exprimées de façon très allégée et standardisée. La présentation étant très succincte, elle ne permet pas forcément au lecteur de comprendre l'ensemble des facteurs ayant conduit aux conclusions.

L'expert rappellera à son donneur d'ordre que le certificat d'expertise, du fait de sa rédaction très succincte, ne donne qu'une vision partielle du bien évalué et que seule une expertise détaillée permettra d'avoir une vision complète et parfaitement compréhensible du bien.

- **Documents d'expertise pour les évaluations dans le cadre de crédit pour des biens résidentiels**

Ces évaluations doivent faire l'objet d'un document d'expertise comme le précise l'article L312-22 du code de la consommation. À ce titre, il convient de rappeler que le client est un particulier qui n'est pas un professionnel de l'immobilier. L'expert en évaluation immobilière devra donc veiller à ce que les facteurs juridiques, économiques, techniques et fiscaux soient clairement explicités afin de protéger le consommateur et satisfaire à son obligation d'information.

L'expert en évaluation immobilière devra respecter dans son document d'expertise en évaluation immobilière le contenu prévu au chapitre 3 du présent titre même de façon succincte afin de garantir à son client une bonne information sur l'actif qu'il souhaite acquérir.

1.1.2. Actualisation d'une expertise antérieure

Certains immeubles font l'objet d'évaluations successives et rapprochées, tels que les immeubles propriétés d'organismes d'assurances, de mutuelles, d'OPCI ou de SCPI qui doivent être évalués à intervalles réguliers.

Il est donc procédé à une actualisation d'expertise antérieure généralement appelée actualisation ou certification. L'expert entreprendra un examen des modifications intervenues, avec ou sans revisite, en fonction de ce qui a été convenu dans le contrat d'expertise.

Si la revisite n'est pas prévue dans le contrat d'expertise et que l'immeuble a subi des modifications notables dans sa structure ou dans son environne-

ment, l'expert doit informer son client que l'absence d'une nouvelle visite peut modifier de façon sensible la fiabilité du résultat de l'évaluation.

Dans tous les cas de figure une nouvelle visite est recommandée au delà de 2 années.

1.1.3. Contrôle de cohérence d'une expertise réalisée par un tiers

• Contrôle de cohérence simplifié

Il peut être demandé à un expert son avis sur un rapport d'expertise immobilière d'un confrère.

Le travail demandé consiste à fournir une analyse sur la cohérence des diligences et des prestations par rapport aux standards professionnels, à la finalité de l'expertise et à vérifier le choix et la régularité des méthodes d'évaluation utilisées.

• Contrôle de cohérence approfondi

Dans cette définition, est inclus l'ensemble des travaux d'un contrôle de cohérence simplifié auquel il convient de rajouter un contrôle sur la pertinence des valeurs et hypothèses de travail du confrère qui ont permis d'aboutir à ses conclusions chiffrées.

• Analyse critique

L'analyse critique est réalisée dans le cadre d'évaluation de biens détenus par des OPCI. Les diligences sont proches de celles d'un contrôle de cohérence approfondi et sont définies par un règlement de l'AMF.

1.1.4. Expertises conjointes avec rapport commun

Dans ce cas, les experts en évaluation immobilière sont missionnés conjointement par le client pour :

- soit effectuer chacun, en parallèle, une évaluation complète de l'ensemble de l'immeuble ou des immeubles, soit partager le patrimoine à évaluer. Ce travail conjoint aboutit à la rédaction d'un rapport commun cosigné. Ce mode opératoire, à titre d'exemple, est parfois retenu dans les opérations d'apport ;
- soit pour se partager les tâches essentielles à la réalisation de la mission d'expertise.

Les deux experts se concertent quant à la démarche, aux méthodologies et aux valeurs retenues pour aboutir à la rédaction d'un rapport commun. Ce rapport reprendra les points d'accord et les éventuelles divergences entre les deux experts mandatés.

1.2. – Autres missions connexes ou complémentaires

1.2.1. Audit immobilier (*Due diligence*)

Il s'agit d'une mission qui consiste en une vérification approfondie des données concernant un immeuble, distincte de l'évaluation immobilière.

L'audit immobilier complet peut en effet comprendre les travaux suivants :

- vérification des titres de propriété et analyse des baux ou servitudes ;
- production d'extraits cadastraux (matrices et plans) et ou de plans réguliers, ainsi que d'une éventuelle maquette numérique permettant la gestion par un modèle BIM (Building Information Model) ;
- vérification de la situation d'urbanisme des biens, confirmée par un document engageant l'administration et opposable aux tiers (certificat d'urbanisme, permis de construire...) ;
- vérification de la situation au regard de l'environnement : PPRN, PPRT approuvé ou prescrit, Natura 2000... ;
- estimation détaillée et chiffrée, par devis d'un professionnel, des travaux à entreprendre sur l'immeuble ;
- études techniques et diagnostics environnementaux ;

L'expert en évaluation immobilière (sauf spécification particulière) n'est pas en mesure techniquement d'effectuer lui-même un sondage des sols, des contrôles techniques concernant le degré de pollution ou de contamination de la propriété ou de son environnement immédiat.

Certains experts en évaluation immobilière effectuent des diagnostics techniques ou environnementaux, mais ceux-ci doivent être clairement dissociés de l'évaluation immobilière. Les professionnels qui réalisent de telles prestations doivent disposer d'une formation et d'une assurance RCP spécifiques.

Toutefois, les renseignements recueillis auprès du client et des autorités administratives locales peuvent lui permettre, s'il apparaît des doutes ou des craintes à ce sujet, d'en informer son client, de façon que celui-ci

puisse requérir les enquêtes ou les études nécessaires auprès de sociétés spécialisées.

- examen des originaux de baux et avenants pour les immeubles loués ; s'il n'est pas effectué par l'expert, il doit l'être par un juriste ;
- mesurage des surfaces bâties si les documents en possession du client ou de ses conseils laissent planer un doute (plans n'étant plus à jour, plans incohérents, états de superficie n'ayant pas été dressés par un géomètre expert ou un architecte, plans réduits).

Il est bien évident qu'un audit immobilier complet est une mission lourde. De ce fait, l'expert ne peut la réaliser seul mais en collaboration avec d'autres techniciens et professionnels, en disposant d'un laps de temps suffisant. Dans un certain nombre de domaines, il devra faire appel à des prestataires de services de l'extérieur.

Dans certains cas, l'audit sera partiel, le donneur d'ordre convenant avec l'expert ou d'autres intervenants du champ des diligences et des investigations à opérer.

En outre, la production de documents administratifs (urbanisme, hypothèques) peut s'avérer longue. En règle générale, ce type de mission sur un immeuble entier ne peut être réalisé dans un délai inférieur à un mois et peut s'étaler sur une période de plusieurs mois.

L'expertise immobilière détaillée peut intervenir au terme d'un audit immobilier ; toutefois, une première expertise peut être faite préalablement à l'audit, puis complétée et corrigée une fois l'audit achevé (phénomène fréquent dans les procédures d'acquisition).

1.2.2. Études diverses

Il n'existe pas de terminologie arrêtée à ce jour de ces différents types d'études qui viennent souvent dans le prolongement d'une expertise. Sous ce vocable générique, sont regroupées des interventions qui ne peuvent pas être assimilées à des expertises, même si une évaluation ou une expertise en sont le point de départ ou l'aboutissement.

À titre d'exemples les plus courants et de façon non exhaustive, nous citons :

- les analyses prospectives : leur objet est d'analyser la valeur d'un bien ou d'un droit immobilier dans le futur, ou de situer ce bien en fonction de l'évolution des marchés ;

- les études de mise en valeur ou d'aménagement : celles-ci consistent, en général à partir de l'existant, à proposer ou suggérer des modifications tendant à faire évoluer la valeur d'un immeuble ;
- les études de faisabilité : il s'agit d'analyses visant à déterminer la conformité d'un projet immobilier aux contraintes juridiques, techniques et économiques.

Quel que soit le type d'étude entrepris, il apparaît souhaitable, lorsque l'expert ne produit qu'un seul document, de bien distinguer l'expertise proprement dite des études afin d'éviter toute confusion.

1.2.3. Rapport condensé (Foncières cotées)

Le rapport condensé fait partie des informations à fournir par les sociétés foncières cotées dans leur document de référence ou leur prospectus. Il s'agit d'un résumé de la mission d'expertise réalisée pour l'évaluation des biens de la foncière.

L'AMF recommande que le rapport condensé prenne la forme d'un rapport synthétique au sens de la Charte.

1.2.4. Rapport de synthèse (OPCI)

Il s'agit d'un rapport établi conjointement par deux experts intervenant dans l'évaluation des biens détenus par un OPCI. Le rapport de synthèse résume les conditions d'intervention des deux experts mais n'a pas pour objet de préciser le résultat des évaluations.

Il est à distinguer du rapport condensé dont le contenu est différent.

1.2.5. Évaluation de fonds de commerce, d'entreprise ou de parts de société

L'évaluation de fonds de commerce, d'entreprise ou de parts de société est une spécialité exercée par certains experts en évaluation immobilière qui disposent de la compétence et de l'expérience requises.

Du point de vue des organismes d'assurance, les textes font référence aux termes d'"expertise centrale" pour désigner l'évaluation des titres composant le capital des sociétés à vocation ou à prépondérance immobilière.

Les principes de sélection et de rotation des experts vis-à-vis de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) sont identiques à ceux des évaluations immobilières, même si par ailleurs les critères d'appréciation et les informations à fournir sont différents.

L'organisme d'assurance, sous réserve d'acceptation de l'ACPR, peut retenir pour des immeubles la même personne ou la même société pour effectuer l'évaluation des immeubles et celle de la structure qui les détient, ou encore dissocier les deux fonctions.

1.2.6. Avis sur dossier (non applicable dans le *Red Book*)

Les avis sur dossier sous-entendent que l'immeuble n'a pas été visité.

Parfois, cet avis doit être donné dans un délai très court, sans avoir tous les éléments caractéristiques de l'immeuble. Cet avis devra donc préciser les éléments qui ont été fournis ou pas ; si ce dernier fait état d'hypothèses, elles devront être clairement exprimées.

Les conclusions seront le plus souvent résumées et succinctes.

Chapitre 2 - La réalisation des missions d'expertise

2.1. – Formalisation de la mission

2.1.1. Le contrat d'expertise

Le contrat d'expertise (appelé parfois lettre de mission) est le document qui définit le type d'évaluation demandé, l'identification du (ou des) bien(s), les hypothèses d'évaluation, la finalité de l'expertise et les modalités financières de la mission confiée à l'expert.

Le contrat d'expertise précise notamment :

- **L'identité des parties**

- Le donneur d'ordre

Si le donneur d'ordre est une personne physique, il convient de préciser ses noms, prénoms, adresse et qualité.

Dans l'hypothèse d'une pluralité de personnes, celles-ci doivent désigner un représentant unique habilité à les représenter.

Si le donneur d'ordre est une personne morale, il convient de préciser, outre son identité complète, la personne physique qui la représente juridiquement dans le cadre de la mission.

En cas de fiducie, il est souhaitable que le donneur d'ordre à l'expert unique soit la communauté du (ou des) constituant(s) et du fiduciaire, agissant ensemble.

À la constitution de la fiducie, l'expert rédigera un rapport d'expertise en valeur vénale puis rédigera, au moins une fois l'an, un rapport sur la valeur du (ou des) bien(s) concerné(s) et ce pendant toute la durée de la fiducie.

Un fiduciaire potentiel pourrait demander à un expert une mission d'expertise en valeur vénale, en amont de la mise en fiducie de biens immobiliers, afin de l'aider à mieux apprécier la valeur de ces derniers et les risques immobiliers que leur détention pourrait impliquer pour un fiduciaire.

- L'expert

Le contrat d'expertise fait état de l'identité complète de l'expert, en précisant sa qualité et son adhésion à l'une des organisations professionnelles signataires de la présente charte ainsi que son numéro de police d'assurance en responsabilité professionnelle et la compagnie assurant la couverture du risque.

Lorsque l'expert fait appel à un ou plusieurs collaborateurs pour réaliser sa mission d'expertise, ces derniers sont réputés opérer sous son entière responsabilité.

En cas de recours à des experts ou des techniciens "extérieurs", la responsabilité directe de ces derniers vis-à-vis du donneur d'ordre ne peut être engagée que si leur intervention est expressément stipulée dans le contrat d'expertise, un avenant ou un document annexe.

- **L'identification des biens et/ou droits à expertiser**

Les biens et/ou droits faisant l'objet de la mission doivent être précisément identifiés, de préférence par retranscription de la désignation figurant dans les titres de propriété, par leurs références cadastrales et, en cas de biens dépendant d'un immeuble en copropriété, par les numéros de lots et les désignations de l'état descriptif de division.

En cas de pluralité de biens sur un même site, et notamment d'existence de lots annexes à un lot principal, le contrat d'expertise précise quels sont les biens concernés et, le cas échéant, ceux pour lesquels un rapport séparé est demandé.

- **La finalité de la mission**

Le contrat d'expertise mentionne le contexte et les raisons qui ont motivé la demande d'expertise, sa finalité, et, éventuellement, les destinataires du rapport autres que le donneur d'ordre.

- **La date d'évaluation**

L'expert indique la date de l'évaluation.

- **Le référentiel**

L'expert précisera le (ou les) référentiel(s) suivi(s) dans son évaluation (normes d'évaluation telles que Charte, *Red Book* RICS, EVS TEGoVA, IVS, US GAAP).

- **La cadre de la mission**

Le contrat d'expertise indique la (ou les) valeur(s) que l'expert a pour mission d'évaluer, rappelant le contexte et les hypothèses de travail exprimés par le client. Ces valeurs sont définies par rapport aux différents concepts énumérés au chapitre 1 du titre II.

Il peut mentionner les méthodes d'évaluation qui seront utilisées par l'expert.

- **Les diligences**

Il stipule l'étendue des diligences que doit effectuer l'expert, ainsi que la forme de restitution des conclusions, notamment par référence aux catégories citées au chapitre 1 du titre III.

Il précise les diligences exclues de la mission.

- **Le conflit d'intérêts**

L'expert précise l'absence de conflit d'intérêts dans la réalisation de sa mission d'évaluation. Lorsqu'un conflit d'intérêts a été identifié par l'expert et que la mission est malgré tout réalisée, l'expert doit préciser la nature du conflit et les mesures prises pour lever ce dernier. Il doit clairement spécifier l'existence d'un accord de l'ensemble des parties pour la réalisation de la mission (voir titre IV, chapitre 2, sous-chapitre 2.3).

- **La compétence de l'expert**

L'expert confirme qu'il est compétent et qualifié pour évaluer le bien objet de la mission et qu'il agit en tant qu'expert indépendant.

- **Les réserves**

Si l'expert doit évidemment tenir compte, pour ses évaluations, de l'état des bâtiments et de leurs éléments d'équipement, il n'est pas qualifié pour contrôler la structure des constructions ni le bon fonctionnement des installations techniques et leur conformité aux normes et réglementations en vigueur.

De même, il n'entre pas dans les compétences de l'expert en évaluation immobilière d'apprécier ni de chiffrer l'incidence des risques liés à la contamination ou la pollution des sols et des bâtiments, et plus généralement des questions concernant l'environnement.

Toutefois, à la demande du donneur d'ordre, et avec l'accord exprès de l'expert, ce dernier peut éventuellement assurer des missions techniques sortant du cadre habituel de l'évaluation immobilière. Ces missions doivent faire l'objet d'un avenant au contrat ou figurer explicitement dans le contrat. Si ces missions sont réalisées par l'expert, il doit pouvoir justifier des compétences nécessaires et être couvert par une assurance spécifique.

Le contrat d'expertise doit alors préciser si ces missions exogènes à l'évaluation proprement dite sont coordonnées par l'expert sous sa responsabilité, ou si elles seront effectuées directement par le sapiteur ou l'expert technique.

- **Les informations à collecter**

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

Il rappelle que l'expertise sera réalisée sur la base des documents et renseignements fournis par le donneur d'ordre et que ceux-ci seront considérés comme conformes à la réalité, sauf révélation manifeste du contraire.

Le contrat d'expertise peut contenir une mention expresse autorisant l'expert à recueillir auprès de tiers les pièces et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

L'expert précisera ultérieurement dans son rapport la liste des pièces demandées et non remises, avec, le cas échéant, le risque d'incidence sur la valeur finale.

- **Les modalités financières**

L'expert convient de sa rémunération avec son client.

Les honoraires sont libres. Le montant des honoraires, frais et débours de l'expert doit figurer dans le contrat d'expertise.

Le règlement d'une provision peut conditionner l'ouverture de sa mission.

Le montant définitif des honoraires, frais et débours de l'expert avec l'impact éventuel de la TVA peut être déterminé :

– soit préalablement et de manière forfaitaire incluant ou non les frais de mission,

– soit après l'accomplissement de sa mission, en fonction de la durée de cette dernière et du nombre de vacations.

- **La restriction en matière de publication et d'utilisation du rapport**

L'expert doit prévoir une clause interdisant l'utilisation partielle du rapport. L'expert peut également insérer une clause interdisant l'usage du rapport pour une autre finalité que celle prévue dans le contrat d'expertise.

- **L'assurance**

L'expert précisera dans son contrat qu'il est assuré pour la réalisation de missions d'évaluation. Il peut définir dans son contrat la nature des garanties proposées (montant maximum de la couverture, durée de la garantie).

- **La durée de validité du contrat**

L'expert exprimera la durée de validité du contrat qu'il propose à son donneur d'ordre. Faute d'acceptation du contrat par le client avant la fin de validité, le contrat ne sera plus valable.

- **Les conditions d'intervention et délai**

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

Il peut aussi subordonner l'ouverture des travaux d'expertise à la réalisation de ces conditions.

2.1.2. Principe de confidentialité

- **Principe de confidentialité**

Le rapport d'expertise est de diffusion confidentielle : il ne peut être transmis à une tierce personne qu'après accord du donneur d'ordre.

Le non-respect de cette confidentialité peut entraîner un recours contre l'expert.

- **Confidentialité renforcée**

Ce principe de confidentialité peut être renforcé par l'interdiction donnée expressément à l'expert et à ses collaborateurs de communiquer ou d'utiliser toute information sur un dossier réalisé ou en cours.

Cette confidentialité renforcée fait alors l'objet d'un engagement personnel et nominatif signé par l'expert et les collaborateurs internes ou externes qui ont accès au dossier.

Le non-respect de cette confidentialité entraîne la responsabilité de l'expert et de ses collaborateurs.

2.2. – Déroulement de la mission

2.2.1. Visite des immeubles

L'expertise d'un immeuble nécessite une visite des biens.

Pour des raisons de confidentialité ou d'urgence, il peut arriver qu'une visite partielle de l'immeuble soit seule possible. Elle se limite parfois à la visite des parties communes accessibles ou ouvertes au public ; dans ce cas l'expert doit le signaler dans son rapport.

2.2.2. Utilisation des pièces et étude du dossier

Les documents d'information fournis par le donneur d'ordre (situation locative, plans, état de surfaces, nature des lieux, diagnostics...) sont présumés exacts. S'ils se révèlent manifestement faux ou inexacts, l'expert doit le signaler auprès de son donneur d'ordre. Le cas échéant, l'expert doit émettre expressément des réserves en les expliquant dans le rapport. L'expertise détaillée d'un immeuble comprend l'analyse de l'immeuble et l'analyse du marché.

Les investigations que nécessite l'analyse de l'immeuble, y compris celles que l'on n'a pas pu faire, doivent être évoquées dans le rapport d'expertise. L'analyse du marché implique une étude des références par accès aux bases de données et aux sources d'informations diverses.

2.2.3. Interruption de la mission - Modification de la mission

Une mission peut être interrompue avant le rendu des conclusions pour des raisons diverses, et notamment :

- du fait d'une décision du donneur d'ordre,
- du fait de l'expert, en particulier s'il considère que trop d'éléments ou d'informations lui font défaut.

La mission d'expertise est alors interrompue en cours d'exécution.

La rémunération de l'expert est due en conséquence des diligences accomplies.

L'expert reste redevable de certaines obligations, en particulier sur le plan de la confidentialité.

Si l'objet ou les hypothèses de travail sont modifiés, ces modifications et leurs conséquences (notamment sur les délais de réalisation et sur la rémunération de l'expert) doivent être formalisées par un nouveau contrat d'expertise ou un avenant au contrat initial ou au moins sous forme simplifiée par voie électronique.

Chapitre 3 - Les documents d'expertise

3.1. – Principes d'établissement

L'expert dispose d'une marge d'appréciation dans l'ordonnancement et la présentation de son rapport.

Il doit néanmoins respecter certains grands principes de sorte que la présentation de la mission et des conclusions soit claire, la plus standardisée possible et compréhensible.

La forme du rapport d'expertise doit tenir compte des instructions précises données par le client à l'expert et de l'utilisation que le client se propose de faire de l'expertise. Il est donc nécessaire que la finalité du rapport et les instructions particulières du client soient clairement exposées de manière que les sujets inclus ou exclus de l'expertise apparaissent parfaitement au lecteur.

L'expert doit s'efforcer de rédiger un rapport concis. Il doit éviter les développements superflus et reporter de préférence en annexe les documents détaillés ou utilisés.

Il est bien évident que ce souci doit être modulé pour des situations juridiques ou locatives complexes, et pour les immeubles importants.

- Le rapport doit être clair : l'expert devra utiliser un langage simple, si possible accessible aux non-spécialistes, en particulier dans les exposés techniques.
- Le rapport doit être précis : il devra répondre exactement et intégralement à la mission.
- Le rapport doit être paginé, daté et signé par l'expert.

3.2. – Le contenu des rapports

Sauf exception justifiée, un rapport d'expertise doit comporter les éléments ci-après.

3.2.1. Mission

- Identité du client ou du donneur d'ordre, son lien avec l'immeuble à expertiser.
- Finalité pour laquelle l'évaluation est demandée et l'utilisation prévue du rapport par le donneur d'ordre.
- Identification des biens ou droits à évaluer, si possible par la désignation cadastrale ou des lots, l'adresse exacte et l'usage à la date de visite.

- **Référentiel(s) retenu(s) :** l'expert précisera le (ou les) référentiel(s) suivi(s) dans son évaluation et la conformité de l'évaluation à ce (ou ces) référentiel(s).
- **Type de valeur attendu** (valeur locative, valeur vénale, etc.) et hypothèses de travail à retenir (supposé libre, en l'état d'occupation, etc.), en concordance avec le contrat d'expertise.
- **Conflit d'intérêts :** l'expert précise l'absence de conflit d'intérêts dans la réalisation de sa mission d'évaluation. Lorsqu'un conflit d'intérêts a été identifié par l'expert et que la mission est malgré tout réalisée, l'expert doit préciser la nature du conflit et les mesures prises pour lever ce dernier. Il doit clairement spécifier l'existence d'un accord de l'ensemble des parties pour la réalisation de la mission (voir Titre IV, chapitre 2, paragraphe 2.3.).
- **Compétence de l'expert :** l'expert confirme qu'il est compétent et qualifié pour évaluer le bien objet de la mission et qu'il agit en tant qu'expert indépendant.
- **Date de visite,** identité de la personne ayant visité le bien.
- **Date de valeur de l'expertise.**
- **Date de rédaction** (si celle-ci notamment est différente de la date de valeur).
- **Identification des documents et informations** mis à la disposition par le client et utilisés par l'expert. L'absence de documents demandés doit être signalée en informant, si besoin, le donneur d'ordre d'un risque sur la précision de l'évaluation en raison des documents manquants.
- **Réserves éventuelles** en cas d'impossibilité de vérifier certaines données pouvant avoir une incidence sur la valeur.
- **Clause de non-publication et d'utilisation du rapport :** l'expert doit prévoir une clause interdisant l'utilisation partielle du rapport, sauf à ce qu'il ait expressément donné son accord ou que cela soit prévu dans le contrat d'expertise. L'expert doit également insérer une clause interdisant l'usage du rapport dans un autre contexte que celui prévu lors de la signature du contrat d'expertise et rappelé dans le paragraphe mission du rapport.
- **Clauses de réserve :** si des documents sont manquants, ou si des incertitudes pèsent sur certaines informations ou sur les hypothèses d'évaluation, l'expert devra clairement souligner leur incidence dans l'évaluation. L'expert en évaluation immobilière devra donc rappeler dans son rapport les limites de sa mission, tout en se réservant la possibilité d'informer son

donneur d'ordre en cas de risques évidents ou patents, et en lui suggérant de requérir les services d'un ou de plusieurs spécialistes concernés.

- Il ne rentre pas dans le champ habituel d'une expertise en évaluation immobilière de détailler 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. Ces risques ne peuvent être évalués avec précision que par des spécialistes habilités et assurés à cet effet.

Certains experts en évaluation immobilière disposent de compétences spécifiques dans ces domaines et à ce titre sont assurés par une RCP correspondante. Ces travaux de diagnostics techniques et environnementaux doivent être distingués de la mission d'évaluation immobilière proprement dite. Ces prestations doivent être séparées du rapport d'évaluation.

- Il est souhaitable que le rapport mentionne combien d'interventions consécutives ont été réalisées sur le bien par le même évaluateur.

3.2.2. Situation géographique

Celle-ci peut être détaillée en situation générale, localisation particulière, emplacement, environnement et voisinage, desserte routière et transports urbains.

3.2.3. Situation juridique du bien

Désignation du régime de propriété ou de la nature juridique du bien ou droit, notamment : propriété pleine et entière, locaux dépendant d'une copropriété horizontale ou verticale, indivision, immeuble détenu par le biais de titres d'une société civile ou commerciale, concession, construction sur terrain d'autrui, location, contrat de crédit-bail, division en volume, mention de la désignation ou des références cadastrales...

3.2.4. Situation urbanistique du bien

Classement ou zonage, servitudes publiques, projets susceptibles d'affecter le bien, constructibilité. Ces renseignements sont publics et délivrés par les services administratifs par voie orale ou par consultation de documents. Le cas échéant sous forme dématérialisée.

La recherche d'informations sera plus ou moins détaillée en fonction de la nature du bien et/ou de la finalité de l'expertise et de ce qui a été convenu dans le contrat d'expertise.

3.2.5. Description du bien

- Nature et consistance des biens.
- Usage physique, usage au sens du CCH (anciennement appelé affectation) et destination au sens du code de l'urbanisme.
- Surface du terrain et des bâtiments. Ces surfaces sont généralement fournies par le client (plan, état des surfaces). Seules les surfaces mesurées par un professionnel compétent ou spécialiste disposant d'une assurance responsabilité civile professionnelle (tels que géomètre expert, architecte) présentent une garantie.
- État d'entretien général apparent des biens : gros-œuvre, second-œuvre, finitions. 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 donneur d'ordre sur la qualité apparente de l'entretien.
- Équipements : 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.

3.2.6. 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 écrits ou verbaux de conditions diverses. Selon la finalité de l'évaluation et de ce qui a été convenu dans le contrat d'expertise, le rapport détaillera la situation locative des biens prise en compte dans l'évaluation.

3.2.7. Étude du marché et termes de comparaison

Il est nécessaire que l'expert effectue une étude du marché dans lequel le bien s'inscrit. Le contenu de cette étude de marché est plus ou moins détaillé selon la nature de l'intervention et la profondeur du marché. Selon la valeur définie, l'étude portera sur le marché locatif, sur celui de la vente ou les deux.

L'expert citera des comparables de marché et les informations pertinentes par rapport au bien évalué.

Pour des actifs très spécifiques, l'étude de marché peut être adaptée et pourra ne pas contenir de comparables par absence de marché.

3.2.8. Éléments de jugement

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 (forces, faiblesses, opportunités, risques).

3.2.9. Évaluation

Celle-ci doit comporter une explication du choix des méthodes d'évaluation retenues.

Sont ensuite exposés de manière explicite les paramètres d'évaluation retenus.

Dans les rapports d'expertise synthétiques, les certificats d'expertise, les actualisations, les rapports portant sur des groupes d'immeubles très nombreux, les calculs peuvent ne pas apparaître de façon détaillée.

3.2.10. 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, hors TVA ou non. Pour des raisons de clarté, les experts mentionnent souvent les deux valeurs : hors droits et frais d'acquisition ou droits de mutation inclus et frais d'acquisition (acte en main).

Le régime fiscal supposé dans l'évaluation doit toujours être explicitement mentionné (opération d'apport, cessions de droits, de parts ou d'actions, vente directe, etc.).

Dans certains cas, l'expert pourra faire apparaître plusieurs chiffres dans ses conclusions et en particulier dans les cas suivants :

- lorsque plusieurs hypothèses d'utilisation ou d'occupation ont été étudiées,
- quand le régime fiscal de la mutation est incertain ou peut être variable,
- si des inconnues pèsent sur l'utilisation ou l'usage du bien.

3.2.11. Annexes

Il est recommandé, pour ne pas alourdir le corps du rapport d'expertise, de reporter en annexe les différents documents qui peuvent être joints à l'expertise, en appui de celle-ci.

On notera en particulier et de façon non exhaustive :

- les plans (plan de situation, plan masse...),
- les photographies des immeubles,
- les états locatifs ou les baux,
- les documents d'urbanisme éventuellement disponibles (certificat d'urbanisme, permis de construire),
- les états de charges locatives et plus généralement tous autres documents ne nécessitant pas d'être retranscrits intégralement dans le corps du rapport d'expertise proprement dit.

3.3. – Cas particulier des immeubles situés à l'étranger

Lorsque l'expertise porte sur un immeuble situé à l'étranger, le rapport, quand il est réalisé par un confrère étranger, est en général écrit dans une langue étrangère. Le confrère français peut traduire ce rapport en langue française en précisant la langue du rapport original et en l'annexant à sa traduction. Sauf à le faire traduire par un traducteur assermenté, il y aura lieu de préciser que la traduction est approximative et le rapport original est le seul opposable.

Il y aura lieu de donner la devise dans laquelle la valeur de l'immeuble est estimée et, s'il y a conversion en une autre monnaie, il faudra préciser le cours de change et sa date.

Dans certains pays, les critères utilisés pour l'évaluation (surfaces, taux de rendement, de capitalisation ou d'actualisation) diffèrent sensiblement de ceux couramment employés en France.

Une note d'explication de l'expert sera alors souhaitable soit dans le corps du rapport d'expertise, soit dans tout autre document accompagnant celui-ci.

TITRE IV - INCIDENCES DES NORMES TECHNIQUES ET DE DÉVELOPPEMENT DURABLE SUR LE PROCESSUS D'EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Chapitre 1 – Le développement durable

Chapitre 2 - Rappel sur la portée de la mission de l'expert en lien avec son obligation de moyens

Chapitre 3 - Prise en considération par l'expert en évaluation des données environnementales et de leur incidence dans l'appréciation des valeurs

Chapitre 1 – Le développement durable

1.1. – Le contexte

Le développement durable se définit comme un mode de développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs.

C'est donc un principe d'organisation de la société humaine qui tient compte des ressources finies de la planète et agit sur trois dimensions interdépendantes :

- la dimension environnementale : le développement des activités humaines s'effectue de façon à ne pas nuire à la capacité de renouvellement des ressources naturelles ou au bon fonctionnement des services éco-systémiques ;
- la dimension sociale / sociétale : le développement harmonieux de la société humaine passe par la cohésion sociale garantissant à tous l'accès à des ressources et services de base comme la santé, l'éducation),...;
- la dimension économique : le développement économique doit permettre la diminution de l'extrême pauvreté et l'exercice par le plus grand nombre d'une activité économique dignement rémunérée.

Le bâtiment représente en France 43 % des consommations d'énergie et un quart des émissions de carbone (source ADEME). À chaque stade de son cycle de vie (construction, exploitation, rénovation, démolition), le bâtiment possède une empreinte environnementale significative : énergie, carbone, utilisation de terrain, biodiversité, eau, déchets, risques de pollution, etc.

En outre, le bâtiment présente des enjeux forts, autour des thèmes du confort, du bien-être et de la santé. Il se situe donc au cœur de plusieurs directives européennes et, en France, de lois portant sur le développement durable : lois Grenelle de 2009 et 2010, lois de transition énergétique de 2015 ou sur la biodiversité en 2016.

Les réglementations issues de ces textes contribuent à l'émergence d'un immobilier plus responsable. L'avènement du numérique et de l'économie circulaire accélèrent le basculement vers une "société bas carbone". De nombreux acteurs, propriétaires, locataires, investisseurs, s'engagent sur des réductions d'émissions de CO₂ afin que le changement de températures n'excède pas 2 degrés d'ici la fin du 21^e siècle.

1.2 - L'émergence de signes de qualité thermique et environnementale

L'un des signes de qualité les plus connus est l'étiquette du Diagnostic de performance énergétique (DPE) de biens immobiliers à commercialiser : obligatoire pour toute vente ou location, il renseigne sur les niveaux de consommation d'énergie et d'émission carbone constatées auprès du précédent occupant. Même si sa fiabilité est parfois mise en doute, ce diagnostic d'initiative européenne constitue un premier niveau d'information et ne peut être ignoré.

La construction de bâtiments est encadrée par des lois, des décrets, des normes... qui forment la réglementation. Par exemple : la réglementation thermique (RT) est issue d'un décret. Pour les acteurs plus engagés en matière de développement durable, il est possible de rechercher l'obtention du label ou d'une certification.

En immobilier, une certification (HQE, BREEAM, LEED,...) ou un label (BBC, BBKA, BiodiverCity,...) permet de reconnaître à un bâtiment une qualité de construction supérieure aux exigences de la réglementation. Il se définit par un référentiel précis, permettant de mesurer la performance d'un projet immobilier au regard de critères partagés. L'attribution est conditionnée par un tiers. Dans le cas de certifications françaises et labels français, l'organisme certificateur est accrédité par le COFRAC.

Les certifications peuvent concerner la construction/rénovation (HQE, BREEAM, LEED,...) ou l'exploitation (HQE Exploitation, BREEAM In-Use, LEED EB-OM,...).

Certains labels sont définis par décret (anciennement BBC, HPE, THPE et plus récemment le label Energie Carbone ou E+C-), tandis que d'autres sont issus de démarches associatives (HQE, BBKA, BiodiverCity, Effinergie+...).

Le label E+C- qui devrait être finalisé au premier semestre 2017, préfigure la réglementation qui succèdera à l'actuelle RT 2012, en principe en 2018. Les textes et documents de vulgarisation régissant la réglementation thermique et labels associés, tant pour les immeubles neufs qu'existants, sont accessibles sur le site suivant : <http://www.rt-batiment.fr>

1.3. - La réglementation thermique et les labels énergétiques associés

Depuis sa création au milieu des années 70, conséquence du premier choc pétrolier, la Réglementation Thermique (RT) a beaucoup évolué. Ses deux évolutions les plus récentes (RT 2005 et RT 2012) ont posé des exigences

d'isolation et de réduction de la consommation énergétique toujours plus ambitieuses. Progressivement, chaque nouvelle RT a été l'occasion de mieux prendre en compte d'autres paramètres, comme le confort thermique, tandis que les moteurs de calcul associés devenaient de plus en plus sophistiqués.

Les labels énergétiques associés à une RT permettent de distinguer les opérations les plus performantes... et à l'État d'anticiper au mieux la suivante. Ainsi, le label BBC associé à la RT 2005 correspond à un niveau de consommation réglementaire proche de celui exigé par la RT 2012.

1.3.1. Bâtiments neufs

La réglementation thermique 2012 (RT 2012) s'applique :

- aux bâtiments neufs résidentiels et tertiaires, sauf pour des locaux visés par l'article 1er de l'arrêté du 28 décembre 2012 (constructions provisoires prévues pour une durée d'utilisation de moins de deux ans ; bâtiments et parties de bâtiment dont la température normale d'utilisation est inférieure ou égale à 12 °C (logistique), etc. ;
- dont le dépôt de PC est postérieur au 28/11/2011 pour certains immeubles tertiaires et au 1er janvier 2013 pour tous les autres ;
- en imposant cinq exigences de résultat à respecter :
 - efficacité énergétique du bâti (besoins bioclimatiques du bâti BBio < BBioMax),
 - consommation énergétique conventionnelle Cep (chauffage, refroidissement, éclairage, eau chaude sanitaire, auxiliaires) inférieure à la consommation maximum Cepmax (~50 Kwhep/m²/an modulables selon la zone géographique, bruit, etc.),
 - confort d'été dans les bâtiments non climatisés (température intérieure au cours de 5 jours chauds consécutifs inférieure à un seuil maximum),
 - perméabilité à l'air de l'enveloppe sur les bâtiments résidentiels,
 - production via énergies renouvelables sur les bâtiments résidentiels.

Parallèlement, afin de favoriser l'émergence des bâtiments à énergie positive (BEPOS), deux labels énergétiques associés à la RT 2012 existent : le label Effinergie+ et le label BEPOS Effinergie 2013. Depuis fin 2016 a été lancée l'expérimentation d'un nouveau label qui préfigure de la prochaine réglementation énergétique française, le label dit E+C- pour Energie + Carbone -.

Effinergie +

Ce label s'applique aux bâtiments neufs résidentiels et tertiaires et demande le respect des exigences de la RT 2012 et notamment des exigences supplémentaires suivantes :

- BBio < 0,8 BBioMax,
- Cep < 0,6 CepMax pour les bâtiments tertiaire et Cep < 0,8 CepMax pour les bâtiments résidentiels,
- test de perméabilité à l'air obligatoire et exigence renforcée sur cette dernière pour les bâtiments résidentiels.

BePOS-Effinergie 2013

Ce label qui s'applique aux bâtiments neufs résidentiels et tertiaires ajoute quelques exigences à celles de RT 2012 :

- respect des exigences du label Effinergie +,
- calcul d'un bilan de consommations avec l'ajout des consommations du bâtiment liés aux usages non réglementaire (bureautique, process, ascenseurs, etc...) et déduction des énergies renouvelables produites sur site,
- le bilan de consommation doit être inférieur à l'écart autorisé par rapport à l'énergie positive. Cet écart est calculé selon la typologie du bâtiment, sa surface, sa localisation géographique et son altitude.

Label E+C-

Outre la distinction de niveaux de performances énergétiques, le label introduit le principe de la réduction de l'empreinte carbone des projets immobiliers bâtis. Il est ainsi composé conjointement d'un niveau Énergie (évalué par l'indicateur bilan BEPOS) et d'un niveau Carbone (évalué par l'indicateur Carbone).

Afin de tenir compte des spécificités des typologies de bâtiments, de la localisation et des coûts induits, il est proposé quatre niveaux de performance pour l'Énergie et deux pour le Carbone.

Les niveaux Énergie 1 et 2 correspondent à l'amélioration des performances énergétiques par rapport à la RT2012. Le niveau 3 est l'équivalent du BEPOS Effinergie 2013, le niveau 4 correspondant à un niveau BEPOS réel (production d'énergie supérieure à la consommation globale du site).

Les niveaux carbone 1 et 2 sont pour le moment assez peu contraignants mais ceux-ci seront amenés à évoluer.

Effinergie E+C- 2017

En cohérence avec ce qui précède, l'association Effinergie a mis en place un label dont les exigences se basent sur les niveaux de performance Énergie 2 et Carbone 1, avec l'obligation de mettre en place un processus de commissioning. Le collectif Effinergie conserve quelques exigences complémentaires semblables à celle mentionnées ci-dessus pour les labels Effinergie+ et BEPOS-Effinergie 2013.

1.3.2 Bâtiments existants

Lorsque des travaux sont réalisés sur des immeubles existants, ils sont soumis, depuis 2008, à la réglementation thermique des bâtiments existants, qui se décompose en deux volets :

- RT existant global, pour les rénovations avec trois conditions : bâtiments datant d'après 1948, et d'une surface de plus de 1000 m² et dont les coûts de travaux excèdent 25 % du coût de construction fixé par décret. En ce cas la performance énergétique doit être inférieure à la consommation énergétique réglementaire de référence CepRef. Le calcul de la performance s'appuie sur un moteur de calcul proche de celui de la RT 2005.
- RT existant élément par élément, pour toute opération de rénovation ou au moins l'une des trois conditions décrites précédemment ne sont pas remplies. En ce cas, il y a lieu de respecter certaines valeurs de performance minimale fixées par la réglementation pour chaque matériau et système rénové, élément par élément.

BBC Effinergie Rénovation 2009

Ce label s'applique aux bâtiments rénovés résidentiels et tertiaires. Outre les exigences de la RT existant global, ce label impose d'améliorer la performance énergétique de 40 % par rapport à la consommation de référence (CepRef).

HPE Rénovation

Ce label pour les bâtiments résidentiels présente un niveau de performance moindre que le label Effinergie Rénovation ou BBC Effinergie rénovation et demande de respecter un niveau de consommation d'énergie primaire de 150 kWh/m².an (modulée selon la zone climatique et l'altitude).

1.4. - Les certifications environnementales et labels français

Les certifications environnementales qui sont de nature volontaire, ont pour but d'attester la qualité environnementale d'un immeuble, non seulement sur les critères énergétiques mais en prenant en compte d'autres critères environnementaux tels que le confort sous toutes ses formes, la qualité sanitaire de l'immeuble et son intégration dans son environnement.

1.4.1 – Certification NF HQE™ Bâtiments Tertiaires – neuf ou rénovation

La démarche HQE, mise en œuvre par l'association HQE dès les années 1990, permet d'appliquer un cadre environnemental à la programmation, conception et réalisation d'un bâtiment tertiaire (bureau, gymnase...), à sa rénovation ou à son exploitation. Cette démarche se base sur 14 cibles qui définissent le profil environnemental du futur bâtiment, regroupées en quatre thèmes :

- éco-construction. 1- relations du bâtiment avec son environnement, 2- choix intégré des produits, systèmes et procédés, 3- chantier à faibles nuisances ;
- éco-gestion. Gestions 4- de l'énergie, 5- de l'eau, 6- des déchets d'activité, 7- de l'entretien et la maintenance ;
- confort. Conforts 8- hygrothermique, 9- acoustique, 10- visuel et 11- olfactif ;
- santé. Qualités sanitaires 12- des espaces, 13- de l'air et 14- de l'eau.

Il s'appuie également sur un système de management environnemental de l'opération, une spécificité propre à HQE qui a largement contribué à son succès.

La certification HQE est délivrée par CERTIVEA pour tous les immeubles tertiaires (bureaux, commerces, logistiques, sportifs, santé, ...), les aménagements de quartier et les infrastructures, CERQUAL pour les immeubles résidentiels collectifs, et CEQUAMI pour les maisons individuelles. L'auditeur HQE, qui est un tiers missionné par CERTIVEA, n'est jamais partie prenante à l'opération, ce qui en fait une seconde spécificité par rapport à ses concurrentes.

Les 14 cibles sont évaluées au niveau base, performant ou très Performant, contribuant à l'obtention de 1 à 4 étoiles sur quatre thèmes agrégeant les cibles Énergie (cibles 4), Environnement (cibles 1, 2, 3, 5, 6, 7), Santé (cibles 12, 13, 14) et Confort (8, 9, 10, 11).

En fonction du nombre d'étoiles obtenues sur chacun de ces thèmes, l'opération reçoit un passeport, qui distingue quatre niveaux de classement HQE : bon (entre 1 et 4 étoiles), très bon (5 à 8 étoiles), excellent (9 à 11 étoiles) et exceptionnel (12 étoiles et plus).

Ce référentiel coexiste en 2017 avec le nouveau, explicité ci-après.

Certification HQE Bâtiment Durable 2016

CERTIVEA a lancé fin 2016 un nouveau référentiel de certification appelé HQE Bâtiment Durable. Ce référentiel est amené à remplacer progressivement le précédent. Cette nouvelle version du HQE introduit des préoccupations complémentaires telles que le carbone, l'analyse du cycle de vie ou l'économie circulaire. Ce référentiel s'applique aux bâtiments neufs, rénovés et existants.

Les grands thèmes ont été revus, pour devenir quatre engagements : qualité de vie, performance économique, respect de l'environnement et management responsable.

Le nouveau cadre de référence classe désormais ces enjeux selon quatre engagements, déclinés en 12 objectifs.

- Engagement qualité de vie
 1. Des lieux plus sains qui favorisent la santé
 2. Des espaces agréables à vivre, pratiques et confortables
 3. Des services qui facilitent le bien vivre ensemble
- Engagement respect de l'environnement
 4. Une utilisation raisonnée des énergies et ressources naturelles
 5. La limitation des pollutions et la lutte contre le changement climatique
 6. Une prise en compte de la nature et de la biodiversité
- Engagement performance économique
 7. Optimisation des charges et coûts
 8. Amélioration de la valeur patrimoniale, financière et d'usage
 9. Contribution au dynamisme et au développement des territoires
- Engagement management responsable
 10. Organisation adaptée aux objectifs de qualité, de performance et de dialogue
 11. Pilotage pour un projet maîtrisé
 12. Évaluation garante de l'amélioration continue

1.4.3. - Certification NF HQE™ Bâtiments Tertiaires en exploitation

La démarche HQE Bâtiments Tertiaires en Exploitation repose sur les 14 cibles détaillées précédemment ; elle couvre trois axes, pouvant chacun être porté indépendamment par le propriétaire ou l'exploitant ou le locataire.

- Bâtiment durable : performance environnementale intrinsèque d'un bâtiment existant ou d'un patrimoine immobilier,
- Gestion durable : performance de la gestion environnementale d'un bâtiment en termes de prestations techniques ou de services,
- Utilisation durable : bonnes pratiques environnementales dans l'utilisation des espaces privatifs.

La certification est basée sur un cycle de 5 ans, avec un audit sur site à l'admission puis chaque année (sur site ou documentaire) jusqu'à l'audit de renouvellement au bout de cinq années.

La certification NF HQE™ Bâtiments Tertiaires en Exploitation peut être délivrée sur des bâtiments ou parties de bâtiments (conformément aux dispositions des Guides Pratiques des Référentiels) répondant aux exigences du Référentiel de certification.

1.4.4. – NF habitat-NF habitat HQE

Depuis 2016, l'unique certification applicable pour les logements d'habitation, résidences services (résidences pour sénior, EHPA, résidences étudiantes, foyers jeunes travailleurs) et les établissements médicaux-sociaux non médicalisés est la certification NF Habitat-NF Habitat HQE™. Elle s'applique pour les bâtiments neufs, en rénovation ou en exploitation. Elle a remplacé la certification Habitat & Environnement (H&E).

NF Habitat-NF Habitat HQE™ repose sur les atouts des marques portées jusqu'à présent par CERQUAL Qualitel Certification et CÉQUAMI, sur le cadre de référence du bâtiment durable de l'Association HQE, sur les travaux de l'Association QUALITEL et sur les principes et valeurs de la marque NF d'AFNOR Certification

NF Habitat peut être associée à la marque HQE™ pour des performances supérieures.

1.4.5 - Label bâtiment biosourcé

Ce label d'État permet de valoriser les démarches volontaires des maîtres d'ouvrage intégrant une part significative de matériaux d'origine végétale ou animale dans leur construction. Ces matériaux sont communé-

ment dénommés aujourd'hui matériaux biosourcés. Les exigences du label concernent la quantité et les caractéristiques des produits biosourcés.

1.4.6 - Label Bâtiment Bas Carbone (BBCA)

Initié par l'Association Bâtiment Bas Carbone (BBCA), le label BBCA s'applique en 2016 aux logements collectifs et bureaux en construction neuve. Centré sur la réduction de l'empreinte carbone globale de l'immeuble calculée sur la totalité de son cycle de vie, c'est-à-dire intégrant l'extraction des matières premières des produits de construction et équipements, la phase de construction, l'exploitation pendant 50 ans, et la déconstruction. Il a l'ambition de soutenir les objectifs de la COP21.

Le label BBCA valorise donc les produits et pratiques bas carbone, tant en construction (mixité intelligente des matériaux, sobriété de la conception...) qu'en exploitation (énergies faiblement carbonées, ENR...). Il prend également en compte les bénéfices du stockage carbone des matériaux biosourcés ainsi que les efforts accomplis en termes d'économie circulaire. Le label BBCA est délivré en deux étapes :

- label provisoire en phase étude,
- label définitif après la réalisation.

CERQUAL Qualitel Certification délivre ce label pour les opérations en constructions de logements collectifs et CERTIVEA pour les opérations tertiaires.

1.4.7 - Label Biodiversity

Son objectif est de promouvoir et sauvegarder la biodiversité urbaine. Il est organisé autour de quatre axes.

L'engagement. Axe du Maître d'ouvrage : cet axe vise à évaluer l'implication, la connaissance du sujet, le management de projet en faveur de la biodiversité.

Le projet. Axe de la Maîtrise d'œuvre : innovations, à travers l'architecture du site et la conception des espaces verts, sur la place de la nature, même en zone urbaine dense.

Le potentiel écologique. Axe de l'écologie : évaluation des potentialités écologiques du site pour l'accueil de la biodiversité

Les aménités. Axe des utilisateurs : cet axe vise à valoriser, pour les occupants et les riverains des bâtiments, les services et avantages tirés de la biodiversité.

1.5. - Les certifications environnementales étrangères

1.5.1. - BREEAM

BREEAM® (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) est une méthode anglaise et internationale permettant d'évaluer la performance environnementale des bâtiments. Ce référentiel, né en 1990, est le plus ancien et le plus répandu au monde.

Elle vise à atténuer les impacts des constructions sur l'environnement et permettre aux opérations d'être reconnues selon leurs propres atouts environnementaux. C'est une méthode qui s'adapte à la réglementation en vigueur des pays concernés et qui offre une méthodologie claire grâce notamment à la mise à disposition, sur le site internet BRE, d'outils d'aide à la conception.

La particularité et le succès de BREEAM® reposent entre autres sur la liberté de répartition du nombre de points et la flexibilité dans le choix des exigences retenues. Une base minimale de points est toutefois requise pour atteindre chaque grade : *Pass, Good, Very Good, Excellent, Outstanding*.

L'évaluation d'un projet BREEAM se déroule en deux étapes, en conception et en fin d'opération. De même, une série de preuves écrites est nécessaire pour évaluer si le nombre de points prévu initialement est bien acquis. La récupération de l'ensemble de ces données, gérée par le BREEAM Assessor, ne peut se faire que grâce à un travail en commun de l'architecte, des bureaux d'études, des entreprises, de la maîtrise d'ouvrage, etc. Enfin, la certification BREEAM® concerne également toutes les constructions : enseignement, commerces, bureaux, logements, santé, prisons, industrie, etc.

Le pendant de cette certification en exploitation est le BREEAM In-Use, qui s'articule autour de 3 axes, comme HQE Exploitation.

1.5.2. – LEED

LEED® (*Leadership in Energy and Environmental Design*) est une méthode américaine et internationale permettant d'évaluer la performance environnementale des bâtiments. Développée en 1995 par l'USGBC (*United State Green Building Council*), cette certification connaît une forte progression actuellement, en raison notamment de sa forte implantation dans les pays émergents d'Asie (12% des certifications sont situées en Asie), la Chine étant le 3^e pays en termes de projets certifiés ou enregistrés LEED®.

Elle a pour objectif d'amener les entrepreneurs à adopter des pratiques de construction et d'aménagement plus durables. C'est une méthode qui s'adapte à la réglementation en vigueur des pays concernés et qui offre une méthodologie claire grâce notamment au passage en ligne de tout le processus de certification, via une plateforme disponible sur le site internet de l'USGBC.

La certification LEED® s'articule autour de 7 thèmes, comportant chacun un certain nombre de points.

- Emplacement et transport, 16 pts ;
- Aménagement durable du site, 10 pts ;
- Economies d'eau, 11 pts ;
- Energie et atmosphère, 33 pts ;
- Matériaux et ressources, 13 pts ;
- Qualité des espaces intérieurs, 16 pts ;
- +10 crédits bonus : 6 pts pour la conception innovante et 4 pour les priorités régionales.

Pour obtenir la certification, le projet doit avant tout satisfaire un nombre de prérequis ainsi qu'un minimum de points nécessaires, aucun thème n'étant à traiter de manière obligatoire. Afin d'être certifié, le projet doit au minimum obtenir plus de 40 points. Différents niveaux de certifications existent afin de valoriser la qualité environnementale du projet. Argent : 50 à 59 points. Or : 60 à 79 points. Platine : 80 points et plus.

Cette certification ne reconnaît cependant pas les réglementations thermiques locales et exige de refaire tous les calculs énergétiques selon les normes américaines ASHRAE, ce qui a un impact sur les études relatives au projet.

Le pendant de cette certification en exploitation est le LEED EB-OM (*Existing Building – Operation & Maintenance*), dont les thématiques sont similaires au HQE Exploitation ou au Breeam In-Use.

1.5.3. – Certification WELL

La certification WELL, créée en octobre 2014 par l'*International Well Building Institute* (IWBI) et le *Green Building Certification Institute* (GBCI), permet désormais de valoriser le traitement des paramètres du bâtiment influençant sur le triptyque : santé/confort/productivité.

Le *WELL Building Standard*® adopte une approche holistique de la santé dans l'environnement bâti en s'intéressant aux comportements des usagers,

à la conception et aux aménagements des bâtiments ainsi qu'à leur exploitation et aux services associés.

Il peut être appliqué à trois types de projets :

- *New construction and major renovations* (nouvelle construction et rénovation lourde)
- *Tenant improvements* (améliorations preneur)
- *Core and Shell developments* (développement en blanc)

Développé dans un premier temps pour les bureaux et bâtiments institutionnels, les futures versions du WELL Building Standard incluront les bâtiments résidentiels, centres commerciaux, restaurants, centres sportifs, bâtiments d'enseignement et de santé.

Le WELL Building Standard est aujourd'hui divisé en sept catégories : l'air, l'eau, la nourriture, la lumière, le fitness, le confort, l'esprit.

Les niveaux obtenus en fonction du respect des exigences sur les sept thèmes est similaire au LEED, avec de base le respect d'un certain nombre de prérequis. Argent : 50 à 59 points. Or : 60 à 79 points. Platine : 80 points et plus.

Chapitre 2 - Rappel sur la portée de la mission de l'expert en lien avec son obligation de moyens

Le champ d'investigation de l'expert en évaluation immobilière est proportionnel à la portée de son obligation récurrente d'information et de contrôle.

Il délimite ainsi de façon tangible et pérenne les contours de sa mission d'expertise, quels que soient les critères de valorisation retenus, y compris ceux qui, dorénavant, résultent des paramètres environnementaux et des normes émergentes de développement durable.

Il apparaît que les bâtiments les plus performants eu égard aux normes, labels et certifications précitées positionnent les immeubles dans la catégorie dite "prime" désignant les valeurs les plus élevées. On constate le même phénomène en 2016 que celui que l'on a intervenu à la fin des années 80. À cette époque les immeubles de bureaux dits aux normes internationales, constituaient le segment prime dans la hiérarchie du marché. Au cours de cette période ces bâtiments devaient disposer d'un système de climatisation ou de refroidissement, de faux-plancher et de faux plafonds et d'un câblage informatique.

La démarche relative au développement durable induit également une plus-value immatérielle des actifs immobiliers qui répondent à ces nouveaux critères d'appréciation. Cette plus-value est pour l'instant délicate à quantifier même si des recherches poussées sont en cours. En effet, elle concerne non seulement la construction et ses performances environnementales mais également le bien être des personnes qui y travaillent. Le gain en confort, créativité et productivité des occupants n'est pas directement quantifiable dans un modèle universel.

Un nouveau mode de construction puis de gestion participatif se base sur une maquette numérique BIM (*building information model*) intégrant les données de construction puis de gestion et de réparation, données géo-référencées. Ce concept de BIM représente des gains en termes de gestion et incidemment en termes de valeur. Son existence sinon son analyse devra être visée par l'expert.

L'expert en évaluation immobilière se doit donc, dans ces conditions, de maintenir les bases de son jugement de valeur selon des critères maintes fois éprouvés (localisation, desserte, état d'entretien, état d'occupation,...). Cependant, il a vocation à intégrer ces nouvelles données dès que le nombre de références disponibles est manifestement suffisant et que celles-ci découlent d'un délai raisonnable d'analyse.

En l'état actuel de la législation et des caractéristiques du parc immobilier, il est également primordial que soit renforcée une meilleure traçabilité des informations remises au préalable par le client :

- quant au DPE de l'immeuble et à la fiabilité des informations de consommation énergétique qui ont servi à l'établir,
- sur les labels ou certifications susceptibles d'avoir été décernés aux actifs ou pour ceux en cours d'examen,
- sur les diagnostics techniques et les audits environnementaux, y compris les études de sols, réalisés antérieurement à la mission d'expertise,
- sur les normes techniques de sécurité incendie et d'accessibilité PMR (personne à mobilité réduite) applicables à la plupart des catégories d'immeubles d'exploitation et/ou de rapport,
- sur les budgets de travaux relatifs à l'amélioration des consommations énergétiques et de l'empreinte environnementale qui ont déjà été alloués, budgétés ou provisionnés pour les immeubles expertisés, que ces sommes soient destinées à mettre les immeubles en conformité avec les réglementations actuelles ou anticiper leur évolution à moyen terme.

Chapitre 3 - Prise en considération par l'expert en évaluation des données environnementales et de leur incidence dans l'appréciation des valeurs

Dans le prolongement des limites d'intervention énoncées ci-dessus, il conviendra que l'expert en évaluation immobilière soit en mesure de faire les meilleurs efforts pour :

- se tenir informé de l'évolution des normes applicables aux domaines techniques et environnementaux,
- se former régulièrement aux divers aspects du développement durable,
- améliorer le contenu des contrats et des documents d'expertise, dans l'optique d'une meilleure information et donc d'un accompagnement plus efficace du client dans ces domaines,
- compléter la liste des documents et des renseignements demandés au client,
- appréhender le plus ou moins bon état d'entretien des immeubles par rapport aux réglementations en vigueur et les échéances de mise en conformité qui sont susceptibles d'en résulter,
- émettre éventuellement des réserves au regard de la qualité des informations transmises, que ce soit lors des expertises ponctuelles ou des expertises réglementaires (selon la fréquence des visites et/ou des actualisations prévues par les textes),
- identifier les risques de provisions pour travaux et donc de décote actuelle et/ou future des actifs,
- mettre en relief les éventuels gisements de plus-values potentielles pour les immeubles les plus sécurisants et les plus performants sur le plan du développement durable,
- prendre en compte autant que possible le lien entre l'évolution du rendement de l'immeuble et sa situation par rapport à ces facteurs émergents,
- intégrer l'impact dans la détermination de la valeur, pour ce qui concerne le marché, de la situation de l'immeuble étudié vis-à-vis de l'ensemble des normes techniques et de développement durable.

ANNEXES

Annexe 1 - Liste des participants

Annexe 2 - Bibliographie

Annexe 3 - Tableau de synthèse des surfaces utilisées en immobilier

Annexe 4 - Taux d'actualisation (Afrexim)

Annexe 5 - Rapport Barthès

Annexe 6 - Grille de cotation CIBE

Annexe 7 - *International Property Measurement Standards (IPMS)*

Annexe 1 - Liste des participants à la Charte de l'expertise en évaluation immobilière

Comité scientifique de révision de la Charte 2017

Denis François, Claude Galpin (Rapporteur), Stéphane Imowicz (Président du comité d'application), José Martins, Abdallah Ould-Brahim.

Représentants du Comité

Thomas Augustin, Ludovic Balzac, Cécile Bartmann, Alain Betaille, Jean-Yves Bourguignon, Claude Cappa, Jean-Philippe Carmarans, Patrick Colomer, Philippe Conté, Michel Cornaton, Patrick Costaz, Catherine Dargent-Ahlqvist, Anne Digard, Christophe Duhem, Gérard Fons, Denis François, Claude Galpin, Stéphane Imowicz, Sophonie L'Angevin, Claude Lobjoie, Françoise Maigné-Gaborit, José Martins, Marc Ménagé, Abdallah Ould-Brahim, Jean-Luc Potier, Christine Rey du Boissieu, Alexis Rollet, François Sauval, François Seince, Jérôme Vignolles, Bertrand Wasels.

Liste des associations signataires de la 5^e édition de la Charte

- **AFREXIM** – Association française des sociétés d'expertise immobilière
91 rue du Faubourg Saint-Honoré, 75008 Paris
- **CEEICAP** – Compagnie des Experts en Estimations Immobilières Notariales et Copropriété près la cour d'appel de Paris
38 rue Marbeuf, 75008 Paris
- **CEF** – Confédération des experts fonciers
6 rue Chardin, 75016 Paris
- **CEICE** – Compagnie des Experts en Immobilier Commercial et d'Entreprise près la Cour d'Appel de Paris
11 Boulevard Malesherbes, 75008 Paris
- **CEIF FNAIM** – Chambre des experts Immobiliers de France
129 rue du Faubourg Saint-Honoré, 75008 Paris
- **CNEFAF** – Conseil National de l'Expertise Foncière, Agricole et Forestière
6 rue Chardin, 75016 Paris
- **CNEI** - Compagnie Nationale des Experts Immobiliers
18 rue Volney, 75002 PARIS

- **CNEJI** – Compagnie Nationale des Experts de Justice Immobiliers
10 rue du Débarcadère, 75017 Paris
- **CSN** – Conseil supérieur du notariat
60 boulevard de La Tour-Maubourg, 75007 Paris
- **EEFIC** – Fédération Nationale des Experts et Experts de Justice Evaluateurs Fonciers Immobiliers et Commerciaux
60 boulevard St-Germain, 75005 Paris
- **EFF** – Experts Forestiers de France
6 rue Chardin, 75016 Paris
- **IFEI** – Institut Français de l'Expertise Immobilière
26 rue de la Pépinière, 75008 Paris
- **OGE** – Ordre des géomètres-experts
40 avenue Hoche, 75008 Paris
- **RICS International** – Royal Institution of Chartered Surveyors
26 rue de la Pépinière, 75008 Paris
- **SNPI** – Collège des Experts Evaluateurs du Syndicat National des Professions Immobilières
26 avenue Victor-Hugo, 75116 Paris

Annexe 2 - Rappel des textes principaux et éléments de bibliographie

Décret du 5 novembre 1990 portant modification du Code des Assurances (J.O. du 6 novembre 1990) concernant l'évaluation du patrimoine des compagnies d'assurances. Ce décret a été codifié aux termes des articles R 931-10-42 du Code de la Sécurité Sociale, R 212-54 du code la mutualité et R 332-20-1 du code des assurances.

www.legifrance.gouv.fr

Note d'information relative aux modalités d'acceptation d'experts immobiliers en vue de l'inventaire annuel du 8 juin 2006.

http://www.acp.banque-france.fr/fileadmin/luser_upload/acpl/Agrements_et_autorisations/NI_expertises-08-06-2006.pdf

Lois du 31 décembre 1970 et du 4 janvier 1993 (n°93-6) relatives aux Sociétés Civiles de Placement Immobilier, règlement n°94-05 (arrêté du 26 août 1994 – JO du 9 septembre 1994), Recommandation commune COB-CNC relative aux méthodes employées par les experts chargés d'évaluer les actifs immobiliers des SCPI (octobre 1995)

www.legifrance.gouv.fr

Recommandation n°95-01 commune à la COB et au CNC relative aux méthodes à mettre en œuvre par les experts chargés d'évaluer les actifs immobiliers des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI).

www.amf-france.org

Instruction AMF n°2002-01 du 24 mai 2002 : Sociétés civiles de placement immobilier – SCPI

www.amf-france.org

Recommandation AMF n°2010-18 : Présentation des éléments d'évaluation et des risques du patrimoine immobilier des sociétés cotées (8 février 2010)

www.amf-france.org

Instructions AMF n°2011-23 relative aux procédures d'agrément, à l'établissement d'un DICI1 et d'un prospectus et à l'information périodique des OPCI.

Textes de référence : articles 424-1 et suivants du règlement général de l'AMF

http://www.amf-france.org/documents/général/10265_1.pdf

Règlement général de l'AMF (12 juillet 2012) – Livre IV – Produits d'épargne collective – Règlement général AMF

www.amf-france.org

Code de déontologie des sociétés d'investissements immobiliers cotées (SIIC) (Edition 2011/2012)

www.fsif.fr

Loi dite Carrez du 18 décembre 1996 (n°96-1107, J.O. du 19 décembre 1996) et décret d'application du 23 mai 1997 sur la déclaration de la superficie privative dans les actes de vente

www.legifrance.gouv.fr

Loi relative à la Solidarité et au Renouvellement Urbain (n°2000-1208, J.O. du 14 décembre 2000)

www.legifrance.gouv.fr

Accords de Bâle III, publiés le 16 décembre 2010

www.bis.org (*Bank for International Settlements*)

Règlement national des notaires (arrêté du 21 juillet 2011)

www.notaires.fr

Loi Alur pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (n° 2014-366 du 24 mars 2014, J.O. n°0072 du 26 mars 2014)

www.legifrance.gouv.fr

Loi Pinel relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises (n° 2014-626 du 18 juin 2014, J.O. du 19 juin 2014)

www.legifrance.gouv.fr

Guide de l'évaluation des biens

Direction Générale des Impôts – Journaux Officiels (dernière édition : 1989). En vente à l'Imprimerie Nationale, Groupe Imprimerie Nationale (58, boulevard Gouvion Saint-Cyr, 75858 PARIS Cdx 17, tél. : 01.40.58.30.00)

The Blue Book - European Valuation Standard (EVS) 2016 TEGoVA

TEGoVA – Version originale en anglais (8^{ème} édition – mai 2016) téléchargeable en ligne à l'adresse <http://www.tegova.org/en/p4912ae3909e49>

La traduction française de la version EVS 2016 va être engagée par les associations membres de TEGoVA France

www.tegovalfrance.org

The Red Book – RICS Appraisal and Valuation Standards. Author : Red Book Editorial Board (7^{ème} édition – janvier 2014)

www.rics.org (version anglaise complète et française)

Normes IVS (International Valuation Standards) publiées par l'IVSC et disponibles en français sur le site de la FFEE (Fédération Française des Experts en Evaluation) concernent aussi les évaluations financières et d'entreprise

www.ffee.fr (version française)

<https://www.ivsc.org> ou www.pagebros.co.uk/ivsl/

(version anglaise)

Code de mesurage de l'Union Européenne du 11 mai 2009

www.ec.europa.eu/oib/pdf/mesuring-code_fr.pdf

Grille de cotation des plates-formes logistiques (TLOG)

www.afilog.org

Grille de cotation des bureaux (CIBE) version 2015.

Fnam Entreprise, 129 rue du Fbrg Saint-Honoré, 75008 Paris.

« **Evaluation** », Edition Francis Lefèbre (8^{ème} édition – 2016)

« **Evaluation des biens** », Antoine Bernard, Edition du Moniteur (11^{ème} édition – 2004)

« **Expertise Immobilière** », Guide Pratique, de B. de Pognac, J. P. Monceau et X. de Cussac, éditions Eyrolles (6^{ème} édition – 2014)

« **Cours d'Économie Immobilière** », d'André Ledoit et Frédéric Ledoit, (2^{ème} édition - 2014), éditions Economica ou via l'Institut de l'Épargne Foncière et Immobilière, 23 bd Poissonnière, 75002 Paris

www.ieif.fr

« **Management de l'Immobilier** », de Denis Burckel et Abdallah Ould Brahim, éditions Vuibert (2^{ème} édition - 2015)

« **Traité de l'Évaluation des biens** », de M. Huyghe, éditions Le Moniteur (12^{ème} édition)

Annexe 3 - Tableau de synthèse des surfaces utilisées en immobilier (d'après un tableau de Juris hebdo - 3 avril 2012)

Libellé	Référence	Usage
Secteur privé de l'immobilier : surfaces définies par la loi		
Surface habitable	Art. R 111-2 du CCH	- Plafond de loyer des mesures de défiscalisation (Besson...) - Surface à mentionner dans les baux d'habitation (loi Bourlin du 25 mars 2009) - Projet de loi Lefebvre instituant une action en diminution de loyer si la surface habitable est inférieure de plus de 5 % à la surface annoncée
Surface utile des logements sociaux	Art. R 331-10 et R 353-16-2° du CCH	- Calcul des plafonds de loyers et des subventions
Superficie privative des lots de copropriété	Décret du 23 mai 1997 (art. 4-1 du décret du 17 mars 1967)	- Mention dans l'avant-contrat et le contrat de vente du lot. Sanction de l'absence de surface : nullité de l'acte. Sanction de l'écart de plus de 5 % : action en réduction de prix - Cette notion est distincte de celle de l'art. 5 de la loi du 10 juillet 1965 qui sert à calculer la quote-part de partie commune afférente à chaque lot.
Surface applicable pour le calcul de la taxe annuelle sur les bureaux (Ile-de-France)	Art. 231 ter du CGI	- Texte modifié par loi du 29 décembre 2010 qui a élargi l'assiette. Pour les surfaces de stationnement, la taxe est soumise à 2 conditions : surface d'au moins 300 m ² , surfaces annexées à des locaux taxables (inst. 18 avril 2011)
Surfaces retenues pour la RT 2012	Arrêté du 26 oct. 2010 annexe III	Trois surfaces : - SHON RT d'un bâtiment à usage d'habitation - Surface habitable - SHON RT d'un bâtiment à usage autre que d'habitation (SU RT x coef. de 1,1 pour les bureaux et de 1,2 pour l'enseignement)
Surfaces retenues pour le DPE	Arrêté du 8 février 2012	Surface habitable pour un bâtiment à usage d'habitation Surface thermique pour un bâtiment à usage autre que d'habitation
Surface retenue pour l'annexe environnementale	Décret du 30 déc. 2011	Obligation d'annexe environnementale pour les baux portant sur les locaux de bureaux ou de commerce de plus de 2000 m ² (surface non définie)
Secteur privé de l'immobilier : surfaces conventionnelles		
Surface utile	Charte de l'expertise en évaluation immobilière	Surface utile brute Surface utile nette
Surface GLA	Cass. Civ. 3 ^e , 23 fév. 1983	Gross Leasing Area ou surface hors œuvre, utilisée pour les centres commerciaux
Surface utile pondérée		Calcul de la valeur locative des boutiques
Surface balayable		
Surfaces en droit de l'urbanisme		
Surface de plancher des constructions	Art. L 112-1 et R 112-2 du code de l'urb.	Textes issus de l'ord. du 16 nov. 2011, décret du 29 déc. 2011 et circulaire du 3 février 2012. Utilisés pour les règles de surface hors œuvre des constructions. Remplace la SHON et la SHOB
Surface taxable à la taxe d'aménagement	Art. L 331-1 et suiv. du code de l'urb.	Base imposable de la nouvelle taxe d'aménagement qui se substitue notamment à la taxe locale d'équipement
Emprise au sol	Art. R 420-1 du code de l'urb.	- Champ d'application des autorisations d'urbanisme (art. R 421-1) - Recours à l'architecte (art. R 431-2)
Redevance pour création de bureaux	Art. L 520-5 du code de l'urb.	Utilisée en Ile-de-France lors de la construction de locaux de bureaux, commerciaux ou de stockage. Assise sur la surface de construction de l'art. L 331-10 (taxe d'aménagement)
Surface de vente	Art. L 332-1 du code de commerce	Champ d'application de l'autorisation d'aménagement commercial

Annexe 4 - Méthodes d'approche des taux d'actualisation employés dans les évaluations immobilières (Afrexim - 2010)

L'emploi de la méthode des flux actualisés (*Discounted cash-flows*) pour rechercher la valeur vénale d'un immeuble, comporte de nombreux paramètres sur lesquels les principales sociétés d'expertises ont travaillé.

La réflexion a donc principalement porté sur le mode de détermination des taux d'actualisation.

Il n'en reste pas moins que le rôle des projections de loyers et de charges ainsi que le calcul de la valeur de revente en fin de période ne doivent pas être sous-estimés.

En effet, la plupart des modèles de DCF utilisés afin d'évaluer des immeubles prévoient une revente au terme de la durée d'actualisation des flux, dont le produit est calculé en capitalisant le revenu net en fin de période.

Il faut donc rappeler qu'une meilleure homogénéité dans l'usage des taux d'actualisation et dans leur détermination ne peut répondre seule aux problématiques d'évaluation. Les choix opérés dans l'évolution des différents paramètres de revenus et de charges, le poids de la valeur de revente et plus encore la durée de projection, doivent être mis en perspective avec les taux d'actualisation finalement retenus.

Approche des taux d'actualisation

Quatre méthodes de détermination du taux d'actualisation ont été analysées :

- taux de rémunération de l'argent sans risque + prime de risque du secteur immobilier + prime immeuble,
- taux de rendement immobilier + taux de croissance du revenu,
- approche par le coût moyen pondéré du capital (WACC),
- comparaison directe avec les taux d'actualisation employés sur des immeubles de même catégorie.

Cette approche par comparaison est peu applicable compte tenu de l'absence d'historique sur les taux d'actualisation et d'informations sur les

projections de revenus attendues pour chaque immeuble. Le recours à une approche comparative du taux restera toujours délicat, même avec un historique plus significatif et une plus grande transparence dans le détail des transactions.

Description et analyse critique de chaque approche du taux d'actualisation

A.1 – Taux de rémunération de l'argent sans risque + prime de risque secteur + prime de risque Immeuble

Cette approche se base sur le coût de l'argent sans risque sur une durée de l'ordre de 10 ans. En France, c'est généralement le taux des OAT à 10 ans qui est retenu comme paramètre de base, notamment pour des durées de projection longues (6 ans et plus).

Dans certains cas, la durée de projection des flux peut être inférieure ou supérieure à celle habituelle de 10 ans, au regard de la particularité de l'occupation de l'immeuble ou des contrats.

A titre d'exemple, citons les cas suivants :

- un locataire unique dont le départ est prévu à 5 ans : la fin de perception de cash flow sur ce locataire, peut correspondre à l'obtention d'un revenu locatif sécurisé avec un nouveau locataire ;
- un bail de 12 ans fermes ;
- un bail emphytéotique ou un bail à construction.

Pour les cash-flows de durée courte (5 ans ou moins par exemple), l'expert pourra retenir un autre référentiel que l'OAT 10 ans, reflétant le taux de l'argent sans risque sur une durée plus courte.

À ce taux, il convient d'ajouter des primes de risque liées à la spécificité de l'investissement : une prime de secteur immobilier et une prime spécifique pour l'immeuble lui-même.

1/ Rémunération du placement sans risque

Prise en compte généralement des OAT à 10 ans, en général sur une période moyenne.

2/ Prime de secteur Immobilier

Prime permettant d'intégrer les risques et les avantages de l'immobilier en tant que classe d'actifs. Cette prime traduit notamment :

- l'appétit porté sur le Marché Immobilier en général,

- la demande correspondant à cette typologie d'actif,
- le montant de l'investissement immobilier au travers de sa liquidité comparée aux autres formes d'investissements.

3) Prime Immeuble

Celle-ci peut se décomposer en trois catégories distinctes de risques et avantages.

- Risque lié à l'appréciation qualitative du bien sur son marché
Facteurs influents :
 - durée ferme ou non des baux,
 - offre concurrente ou non,
 - adéquation de l'immeuble aux exigences des utilisateurs au moment de l'évaluation.
- Risque/avantage lié à la situation géographique
Facteurs influents :
 - localisation générale,
 - emplacement particulier.
- Risque lié aux qualités techniques et physiques de l'immeuble
Facteurs influents :
 - type de construction,
 - qualité technique/ état d'entretien / services généraux,
 - travaux d'investissement à prévoir ou non.

Avantage de l'approche

Cette approche a l'avantage de la clarté et de permettre d'analyser et de comparer les différents taux retenus pour différents immeubles d'une même catégorie :

- d'une part, en fonction de chaque grande classe d'actif et de chaque bien considéré. À titre d'exemple, l'obsolescence de l'immobilier d'entreprise a été, ces dernières années, plus rapide que celle du logement (les exigences des utilisateurs en bureaux ont été très évolutives au cours des trois dernières décennies),
- d'autre part, selon les risques locatifs. Ceci permet d'intégrer notamment la qualité de la localisation, le degré d'adéquation des prestations à la demande, la durée ferme ou non des baux, la multiplicité des locataires (multi locataire ou mono locataire).

Faiblesse de l'approche

Il reste difficile d'appréhender la prime "secteur immobilier".

Lors des mises à jour de valeur semestrielles, les fortes évolutions parfois contraires des différents paramètres ne sont pas aisées à expliquer.

À titre d'exemple, une baisse de l'OAT peut s'accompagner d'une hausse des taux d'actualisation, sous l'effet d'une reconstitution de la prime de risque immobilier, qui sera constatée ex post et parfois liée à des facteurs psychologiques difficilement quantifiables.

A.2 - Taux de rendement + taux de croissance du revenu

Il s'agit d'une approche immobilière à la base, partant des taux de rendement immobiliers, simple à mettre en œuvre et reposant ensuite sur un calcul mathématique comportant un nombre limité d'hypothèses.

Dans l'approche considérée :

- le taux de rendement est celui constaté sur les marchés immobiliers, soit le taux du marché sur la base de la valeur locative de marché (plutôt que le taux de rendement initial ou immédiat), soit, à défaut l'*equivalent yield*.
- le taux de croissance du revenu net est une combinaison des projections d'indexation et des projections de valeur locative de marché.

Il est compris dans la majorité des cas entre l'inflation, les indices utilisés pour l'indexation et l'évolution supposée des valeurs locatives, sur la période considérée pour le cash flow.

Les techniques d'évaluation habituelle par capitalisation intègrent en effet les réversions de loyers mais pas les indexations.

Cette méthodologie est généralement bien comprise des investisseurs financiers, qui calculent le plus souvent, dans une optique d'appréciation rapide, le rendement exigé comme la somme du rendement constaté et du taux de croissance estimé du revenu/résultat net.

Avantages de l'approche

Les avantages de cette approche sont sa clarté, sa simplicité de mise en œuvre, et le caractère peu contestable des taux.

Faiblesse de l'approche

L'inconvénient réside dans le fait que le taux de rendement immobilier est souvent considéré comme intégrant déjà, au moins en partie, l'impact des projections des risques futurs inhérents à l'immobilier.

Ceci pose la question plus générale à toutes les approches : quelle part de risque a été prise en compte dans les projections de flux et quelle part du risque se trouve reflétée dans le taux.

A.3 - Coût moyen pondéré du capital CMPC (ou WACC *Weighted Average Cost of Capital*)

Le taux d'actualisation qui correspond à un taux de rendement interne escompté sur un investissement par un acheteur potentiel, est directement lié d'une part aux conditions de financement et d'autre part à l'espérance de retour sur fonds propres de l'investisseur.

Le WACC tient compte de ces éléments et est donc propre à chaque investisseur (reflet de la stratégie à un instant donné).

Le calcul du WACC des sociétés s'établit comme suit :

E : % de fonds propres

KE : rendement exigé des fonds propres

D : % de dette financière

KD : intérêt de l'emprunt

T : taux d'imposition de l'acteur considéré

$$\text{CMPC ou WACC} = (E \times KE) + (D \times KD) \times (1-T)$$

Pour définir une valeur vénale d'immeuble, il convient d'écarter la variable correspondant au taux d'imposition, trop dépendante de la société.

D'où le calcul du WACC "immeuble" suivant :

$$\text{CMPC ou WACC "immobilier"} = (E \times KE) + (D \times KD)$$

Au coût moyen pondéré du capital, il est possible de compléter le taux par une approche risque/avantages spécifique à l'immeuble considéré.

Avantages de l'approche

Les différents paramètres de ce taux évoluent en tenant compte :

- des marchés financiers (qui influent évidemment sur le marché immobilier) :
 - pourcentage plus ou moins important de fonds propres,
 - niveau d'intérêt de l'emprunt et quotité empruntée.
- de la typologie des détenteurs ou des acquéreurs :
 - les banques ne demandent pas les mêmes taux de fonds propres,
 - les investisseurs ne recherchent pas les mêmes retours sur fonds propres pour des actifs présentant des risques différents.

Cette méthode permet de tenir compte de l'impact des mécanismes financiers sur la valeur.

Faiblesse de l'approche

La méthode WACC est la plus financière. Elle nécessite d'introduire deux nouveaux facteurs (coûts des fonds propres et de la dette) qui ne sont pas forcément faciles à obtenir. Par ailleurs, la structuration de plus en plus complexe des financements ne permet pas toujours à l'expert d'exprimer le coût réel de la dette et des fonds propres.

Même si des grandes familles d'investisseurs sont clairement identifiées, il est difficile de présager de la nature exacte de l'investisseur susceptible d'acquérir un bien.

L'approche par la WACC est assez adaptée à des analyses des sociétés ou de portefeuilles. Elle est très personnalisée, tous les acteurs se finançant à des conditions différentes et variables dans le temps.

Elle n'est pas assez spécifique au regard d'immeubles individualisés.

Conclusions

Ces trois approches présentent toutes un intérêt.

La première approche (taux de l'argent sans risque + primes de risque) est la plus fréquente et correspond à la définition incluse dans la Charte de l'expertise et dans le rapport dit Barthès de Ruyter.

La seconde approche apparaît la plus simple à mettre en œuvre et la plus aisée à justifier. Elle est commune à de nombreux investisseurs.

La troisième (WACC) dépend de stratégies d'investissement qui peuvent être différentes selon la typologie d'acquéreurs et donc influencer sur la valeur retenue par l'expert. Elle permet cependant de comprendre l'impact des facteurs financiers sur la valeur des immeubles.

L'expert en évaluation immobilière doit retenir, soit à titre principal soit à titre de recoupement, la première méthode (Taux sans risque + prime de risque secteur + prime de risque immeuble).

Il conservera par ailleurs la faculté de recourir aux deux autres approches, pour autant qu'il documente les raisons de son choix.

Il faut en outre rappeler que dans certains cas, la nature de l'actif ou du droit immobilier à évaluer peut conduire à appliquer deux taux d'actualisation différents, s'appliquant respectivement soit à des niveaux ou des tranches de risques distincts (revenu sécurisé ou non), soit à des périodes successives (court, moyen, long terme).

En conclusion, le but du présent document est de synthétiser, d'expliquer mieux les approches et de faciliter le mode de détermination du taux d'actualisation.

Il convient de rappeler que la recherche d'une méthode ultime ou d'un schéma de calcul définitif pour déterminer les taux d'actualisation à retenir pour évaluer des immeubles apparaît illusoire, et ce d'autant plus qu'en matière financière les positions ne sont pas définitivement arrêtées et font toujours l'objet de débats.

Janvier 2010

Association Française des sociétés d'Expertise Immobilière (AFREXIM)

Annexe 5 - Rapport du groupe de travail sur l'expertise immobilière des sociétés faisant publiquement appel à l'épargne (dit rapport COB ou Barthès de Ruyter - février 2000)

L'investissement immobilier a longtemps offert des perspectives favorables aux investisseurs. Ce secteur a en effet bénéficié pendant près de quarante ans, dans un contexte de croissance économique soutenue, d'une demande forte provenant à la fois des ménages et des entreprises. Dans ces conditions, et dans un climat d'inflation généralisé, les biens immobiliers ont vu leur valeur s'apprécier de manière continue jusqu'au milieu des années 1980. Mais l'envolée des prix observée de 1986 à 1990, et le retournement de cycle ultérieur de 1990 à la fin de la décennie, ont fait apparaître une volatilité du prix des actifs jusqu'alors inconnue des marchés immobiliers.

Cette nouvelle caractéristique des marchés immobiliers a mis en lumière la nécessité d'une estimation précise de la valeur des biens immobiliers détenus par les sociétés faisant publiquement appel à l'épargne.

Ce besoin s'est traduit par l'émission de recommandations, par la Commission des opérations de bourse (COB), le Conseil National de la Comptabilité (CNC), la Commission bancaire et la Commission de Contrôle des Assurances.

Ainsi, en octobre 1995, la COB et le CNC ont publié une recommandation commune sur les méthodes d'expertise du patrimoine des sociétés civiles de placement immobilier. Cette recommandation s'inscrivait dans un nouveau contexte législatif et réglementaire obligeant ces sociétés à faire expertiser leurs immeubles à la valeur vénale par un expert indépendant, dans le respect des méthodes appropriées.

S'agissant des sociétés soumises à la réglementation bancaire, la Commission bancaire a officialisé, en particulier dans son bulletin semestriel d'avril 1998, sa position concernant l'évaluation des immeubles détenus par les établissements de crédit. Elle a invité ces derniers à prendre en compte la valeur vénale des immeubles, et à procéder à l'inscription de provisions concernant les moins-values sur les immeubles autres que ceux d'exploitation, sans compensation avec les plus-values latentes.

Les sociétés du secteur des assurances ont été soumises, dès 1990, à l'obligation de faire expertiser leur patrimoine immobilier tous les cinq ans et de constater, au bilan, les moins-values globales sur les placements non obligataires.

Parallèlement, plusieurs organisations professionnelles d'experts se sont regroupées pour mener une réflexion en vue de l'élaboration de règles communes relatives aux méthodes d'évaluation et aux diligences que doivent accomplir les experts dans le cadre de leur mission. Leurs travaux ont donné

naissance à la Charte de l'expertise en évaluation immobilière qui a été adoptée en janvier 1998.

Par ailleurs, la loi relative à l'Épargne et à la Sécurité Financière, adoptée récemment, et portant notamment sur la réforme des sociétés de crédit foncier, vient renforcer la nécessité d'introduire une plus grande normalisation et une meilleure lisibilité dans l'évaluation des actifs immobiliers. En effet, compte tenu de la nature des garanties attachées aux prêts octroyés ou acquis par les sociétés de crédit foncier (hypothèque de premier rang ou sûreté immobilière), des dispositions de ce texte confient au Comité de la Réglementation Bancaire et Financière le soin de déterminer les modalités d'évaluation des actifs sur lesquels reposent les garanties, ainsi que les valeurs qu'il convient de retenir.

L'association TEGOVA (*The European Group of Valuers' associations*), qui regroupe les principales organisations d'experts en évaluation immobilière au niveau européen, a publié, en 1997, des normes européennes d'évaluation immobilière. Ces normes devraient être mises à jour et complétées dans le courant de l'année 2000.

Enfin, des réflexions sont menées au plan international sur les normes comptables à mettre en place concernant la présentation au bilan des investissements en biens immobiliers et sur la nature des informations à présenter concernant ce type d'actifs. Elles ont abouti au récent exposé sondage E 64 de l'IASC sur l'*investment property*, et pourraient conduire à demander aux entreprises d'enregistrer les actifs immobiliers autres que ceux d'exploitation à leur valeur de marché.

Ces dernières évolutions renforcent le besoin d'une définition précise et homogène des méthodes acceptables d'évaluation des immeubles, notamment pour l'ensemble des sociétés faisant appel public à l'épargne.

Pour contribuer à améliorer la qualité de l'information diffusée par les sociétés faisant appel public à l'épargne relative aux immeubles qu'elles détiennent, la Commission a souhaité engager, avec différents acteurs qualifiés, une réflexion sur les définitions des valeurs à retenir et sur les normes professionnelles communes applicables en matière d'évaluation, quelle que soit l'identité du propriétaire.

Actuellement, il existe plusieurs concepts de valeur : celui de valeur vénale dont découlent notamment la valeur de vente forcée et la valeur hypothécaire (évoquées dans le Règlement du CRBF 99-10 et la Directive européenne du 22 juin 1998), ainsi que des concepts tels que la valeur de reconstruction, la valeur d'assurance ou la valeur d'utilité, mais qui n'entrent pas dans le champ des recommandations du présent groupe de travail.

Le groupe de travail s'est donc, tout d'abord, attaché à préciser la nature des principales interventions effectuées par les experts, ainsi que les défini-

tions des valeurs qu'il convient de retenir pour les évaluations d'immeubles détenus par les sociétés faisant appel public à l'épargne, et spécialement des immeubles de rapport (les principes qu'il a arrêtés pouvant être appliqués à d'autres immeubles). Puis, il a analysé les différentes méthodes pratiquées par l'ensemble de la profession pour ne retenir que les plus pertinentes parmi celles qui sont fréquemment utilisées.

Il a par ailleurs établi les diligences minimales que devront accomplir les experts au cours de leurs missions d'évaluation conduites à la demande des sociétés qui font publiquement appel à l'épargne, ainsi que celles relatives à la présentation de leur rapport.

Enfin, le groupe de travail s'est penché sur les améliorations qu'il conviendrait d'apporter en matière d'un contrôle de qualité auquel seraient soumis les experts immobiliers, et sur l'établissement des principes de déontologie destinés à éviter les conflits d'intérêts potentiels qui pourraient survenir dans le cadre de l'exercice de la profession d'expert immobilier.

Il convient de souligner que le groupe de travail s'est largement inspiré de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière, adoptée en janvier 1998 par un grand nombre d'organisations professionnelles, et qui demeure un document de référence pour toute mission d'expertise.

I - Terminologie et méthodologie

I. A - Définition des missions

1 - Mission d'expertise immobilière

L'expertise immobilière consiste à déterminer la valeur d'un bien ou d'un droit immobilier, en tenant compte de facteurs juridiques, techniques et économiques. Elle se distingue d'un simple avis de valeur.

L'expertise immobilière suppose une visite complète des locaux ou de l'immeuble concerné ainsi que de ses équipements. Néanmoins, pour des immeubles constitués d'un grand nombre de lots ou d'unités, la visite peut être limitée au choix d'un échantillon représentatif de chacune des catégories de locaux. Lorsque certaines parties sont inaccessibles, l'expert doit en faire mention dans son rapport et en tenir compte dans son opinion.

Elle implique, en outre, qu'un certain nombre d'informations et de pièces, relatives au droit immobilier expertisé, soient examinées par l'expert sans que celui-ci n'ait à procéder à un audit complet des informations et des documents fournis par des personnes engageant valablement leur responsabilité.

Enfin, elle doit contenir une explication des méthodes de calcul et des critères de choix conduisant aux valeurs retenues.

2 - Mission d'actualisation

La mission d'actualisation est prévue par le code des assurances (R 332-20-1 du code des assurances) qui précise que "entre deux expertises, la valeur fait l'objet d'une estimation annuelle, certifiée par un expert accepté par la Commission de contrôle des assurances" ainsi que par le décret de 1971 relatif aux sociétés civiles de placement immobilier qui énonce que "les immeubles sont expertisés tous les cinq ans et, dans l'intervalle, l'expertise est actualisée par l'expert chaque année".

L'actualisation consiste à mettre à jour une expertise antérieurement réalisée, en tenant compte, le cas échéant, de l'évolution des facteurs essentiels depuis la précédente intervention de l'expert. Ces facteurs peuvent relever tant du marché sur lequel le bien s'inscrit que de la nature du bien lui-même.

Il est recommandé d'effectuer une nouvelle visite de l'immeuble, au moins partielle ou extérieure, celle-ci pouvant s'avérer nécessaire s'il apparaît que l'état général de l'immeuble ou son environnement immédiat a été affecté.

Les pièces et informations examinées par l'expert, telles que les plans, le cadastre, les titres de propriété ainsi que le montant des assurances d'immeuble pourront ne pas faire l'objet d'une nouvelle communication si aucun événement significatif n'est intervenu depuis la date de la dernière expertise ou de la dernière actualisation.

3 - Autres missions

Il existe des interventions voisines de la mission d'expertise, comme la revue sur dossier ou le contrôle de cohérence et de méthodes, mais qui ne font pas partie de la mission d'expertise et ne sont donc pas visées par le présent rapport.

La revue sur dossier consiste à délivrer un avis sur la valeur d'un bien ou d'un droit immobilier, qui ne fait pas l'objet d'une expertise, et pour lequel il n'y a généralement ni visite, ni examen de l'ensemble des pièces ou éléments d'informations nécessaires pour celle-ci. Dans ce cas, l'expert en évaluation immobilière doit s'attacher à analyser les critères les plus importants constitutifs de la valeur (loyers, taux de rendement, prix au mètre carré, charges locatives, charges réglées par le propriétaire) ainsi que les conditions économiques sur le marché immobilier concerné.

Quant au contrôle de cohérence et de méthodes, il a pour but de fournir, à partir d'une évaluation interne ou externe, ou d'une expertise antérieure, soit une opinion sur le choix, la régularité, la cohérence et la pertinence des méthodes d'évaluation utilisées, soit un avis sur la cohérence ou la validité des conclusions données dans les évaluations antérieures, sans pour autant définir de façon stricte une valeur.

Ces deux types de prestations peuvent être alternatives ou cumulatives.

I. B - Terminologie

1 – Valeur vénale

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

Cette définition exclut les opérations conclues à des conditions particulières pour des raisons de convenance, comme les opérations dans lesquelles une contrepartie a un lien direct ou indirect avec le vendeur ou l'acheteur (cession bail, concessions...).

La valeur vénale sera déterminée en fonction de l'affectation juridique et de l'usage du bien au moment de l'évaluation, tout en prenant en considération l'état réel d'entretien de l'immeuble et l'estimation des dépenses de gros entretien ou grosses réparations à engager à court ou moyen terme.

Cette valeur doit être exprimée à la fois acte en mains (droits de mutation et frais d'acquisition inclus) et en valeur nette vendeur (commissions, droits et frais éventuels déduits), cette dernière correspondant généralement au prix qui figure dans l'acte de vente.

À la demande du mandant, la valeur vénale d'un bien peut mentionner séparément la valeur respective du terrain et des constructions.

Dans l'hypothèse où la valeur vénale déterminée sur la base de ces principes différerait sensiblement de la valeur vénale du même bien dans une utilisation alternative (cas d'un immeuble susceptible de faire l'objet d'une opération de promotion, d'un nouveau développement ou d'une modification de son usage),

l'expert devra fournir une indication sur la valeur qui pourrait découler de cette perspective, en précisant les motifs ayant conduit à utiliser cette seconde approche.

2 – Valeur locative de marché

La valeur locative de marché correspond à la contrepartie financière (annuelle ou mensuelle) des biens expertisés :

- dans des conditions de marché du jour de l'expertise, pour usage du bien dans le cadre d'un nouveau bail ;
- dans des conditions d'exploitation normale et correspondant à l'affectation actuelle du bien.

I.C - Méthodes d'évaluation de la valeur vénale

Il est recommandé à l'expert d'utiliser au moins deux méthodes d'estimation dont l'une sera choisie parmi les méthodes "par comparaison", et l'autre parmi les méthodes "par le revenu". S'il ne pouvait être retenu qu'une seule méthode, l'expert immobilier se devrait de le justifier.

Comme il est de règle dans les évaluations, les méthodes retenues pour un immeuble seront appliquées de manière permanente, y compris en cas de changement d'expert, sauf dans des cas exceptionnels qui devront être précisément expliqués dans le rapport d'expertise.

1 – Les méthodes par comparaison

Ces méthodes consistent à prendre pour référence des transactions constatées sur le marché immobilier pour des biens présentant une localisation, une destination et des caractéristiques comparables à celles du bien expertisé. Elles opèrent par comparaison directe ou par utilisation des ratios d'exploitation.

a) Méthode par comparaison directe

Ce procédé consiste à retenir les dernières transactions effectuées sur des biens similaires ou approchant.

L'expert doit faire figurer dans son rapport des indications précises et individualisées sur le marché concerné.

Les principaux critères utilisés pour la définition de la surface sont :

- pour les immeubles d'habitation, la superficie habitable telle qu'elle est définie à l'article R 111-2 du code de la construction et de l'habitation, complétée le cas échéant par des éléments que l'expert justifiera ;
- pour les immeubles industriels et commerciaux, la surface utile brute ; l'expert pourra tenir compte néanmoins de la surface utile nette par poste de travail ;
- pour les locaux à usage de commerce, la surface utile pondérée, en fonction de l'utilité de chacune des parties du local ; toutefois la pondération pourra ne pas s'appliquer pour les commerces de grande superficie ;
- pour les annexes et immeubles spécifiques, des méthodes fondées sur un nombre d'unité (nombre de places de parking, nombre de lits, nombre de chambres, etc.).

b) Méthode fondée sur des ratios d'exploitation

Cette méthode est utilisée pour des biens spécifiques (hôtels, garages, cliniques, salles de spectacles, etc.).

Elle fait référence à des ratios d'exploitation individualisés, connus des spécialistes, et fait simultanément appel à des comparaisons avec des transactions proches.

2 – Les méthodes par le revenu

a) Méthode par capitalisation du revenu net

À partir du revenu net, le taux de capitalisation détermine la valeur nette vendeur et le taux de rendement détermine la valeur acte en mains.

Définition du revenu net

Le groupe de travail le définit comme le loyer hors TVA, hors droit de bail (ou hors taxes analogues pour les immeubles soumis à une fiscalité étrangère), hors taxe additionnelle et hors charges locatives refacturées, augmenté du loyer de marché des locaux vacants (sous réserve des corrections précisées ci-après liées à la vacance).

Ce total est ensuite diminué, dans la mesure où elles restent à la charge du propriétaire, des charges locatives, des taxes foncières et toutes autres taxes inhérentes à l'immeuble ainsi que des assurances d'immeuble.

Quant aux frais de gestion, l'expert devra également appliquer au revenu net un ajustement correspondant aux charges de gestion locative directement rattachables à l'immeuble, à l'exclusion de toute charge liée à des caractéristiques propres au propriétaire.

Traitement de la vacance de locaux

Les conséquences sur les revenus et sur les charges d'une vacance temporaire sont évaluées et déduites dès lors qu'elles apparaissent comme significatives (vacance portant par exemple sur un immeuble à locataire unique ou sur des surfaces importantes) ;

La vacance structurelle conduit à définir un taux de vacance structurelle qui réduit l'assiette du revenu à capitaliser.

Si l'un des paramètres énumérés ci-dessus ne peut être directement pris en considération dans l'analyse des revenus, l'expert modifie le taux de rendement ou de capitalisation déterminé selon les critères définis ci-après.

Il doit alors exposer dans son rapport la situation qui l'a amené à cette modification.

Détermination du taux de capitalisation ou du taux de rendement :

Le taux de capitalisation ou le taux de rendement sur le revenu net utilisés par l'expert ressortent de l'analyse des transactions sur le marché des biens immobiliers d'investissement ainsi que du niveau de l'offre et de la demande au moment de l'évaluation.

Le taux choisi constitue l'élément déterminant de l'évaluation. C'est pourquoi l'expert devra expliquer les raisons et les références qui l'ont conduit à retenir ce taux..

Correctifs à la valeur obtenue

La valeur obtenue, qu'elle soit la valeur nette vendeur ou la valeur acte en mains, fait l'objet des correctifs suivants :

- les conséquences d'un écart entre les loyers contractuels en cours et la valeur locative prévisible à partir de la date probable de retour aux conditions normales du marché, notamment à la première date à laquelle une révision du bail est possible ;
- le coût prévisible des grosses réparations à entreprendre à court ou moyen terme ;
- les frais de remise en état nécessaires pour pouvoir remettre en location au terme du bail, les locaux vacants ou des locaux occupés si le bail stipule qu'ils sont à la charge du propriétaire ;
- les frais de commercialisation des locaux éventuellement vacants.

L'expert devra fournir la valeur nette vendeur et la valeur acte en mains.

b) Méthode par actualisation des flux futurs (communément appelée méthode des cash-flows)

L'évolution des pratiques conduit, dès lors que les éléments disponibles sont suffisamment fiables et détaillés et qu'une analyse prospective peut être faite sur l'immeuble, à utiliser de plus en plus cette approche comme méthode d'évaluations immobilières.

Seuls les éléments propres au détenteur de l'immeuble (coût de financement, remboursement d'emprunt, imposition sur les bénéfices ou sur le revenu, etc.) sont exclus des flux futurs.

La période de projection habituelle est de six à dix ans, le bien étant considéré comme revendu à la fin de la période pour une valeur que l'expert justifiera en se référant notamment à la capitalisation du revenu net récurrent de la dernière année.

L'ensemble des revenus à considérer seront notamment les suivants :

- les loyers contractuels, puis la valeur locative de marché à partir de la date prévisible de retour aux conditions de marché ;
- les produits des dépôts de garantie ou des soldes de trésorerie positive ;
- les recettes annexes telles que les revenus d'emplacements publicitaires.

L'ensemble des décaissements seront notamment les suivants :

- les frais de remise en état et de commercialisation ;
- les charges non récupérées, ou résultant de la vacance, et plus généralement toute dépense non remboursée par les locataires ;
- les impôts et taxes attachés à l'immeuble ;
- les assurances d'immeuble ;

- les grosses réparations ;
- les frais de gestion directs attachés à l'immeuble.

Le taux d'actualisation utilisé dans cette méthode est déterminé de manière différente du taux de capitalisation. Il intègre un élément financier correspondant à la rémunération de l'argent à faible risque, corrigée de primes au titre des risques généraux liés à l'immobilier et des risques spécifiques attachés à l'immeuble (notamment pour illiquidité...).

En d'autres termes, le taux d'actualisation est un taux "calculé" plus que constaté. Il traduit à la fois la situation des taux sur le marché de l'investissement en général et le degré de risque attaché à l'immeuble qui fait l'objet de l'évaluation.

Les hypothèses sous-jacentes à la détermination de la structure du taux seront explicitées par l'expert.

II - Diligences

Les experts sont tenus d'accomplir un certain nombre de diligences dès la décision d'acceptation de la mission d'expertise et au cours des différentes étapes qui la composent. La mission d'expertise débute par une lettre de proposition et se termine par la rédaction du rapport d'expertise.

II. A - Cadre d'exercice de la mission

Le champ de la mission et les hypothèses de travail de l'expertise doivent être définis, entre le mandant et l'expert, de manière fondée et précise conformément, le cas échéant, à la réglementation applicable.

1 - Lettre de proposition

L'expert doit fournir à son mandant une lettre de proposition mentionnant :

- l'identification des biens expertisés ;
- la ou les valeurs à définir ainsi que les hypothèses de travail sur les différents immeubles ;
- le montant des honoraires ou leur modalité de calcul ;
- les documents et informations à fournir pour l'expertise ;
- le délai de rendu des conclusions.

2 - Formalisation de la mission

La mission doit impérativement être confirmée par le client. Cette confirmation peut être effectuée soit par le retour de la lettre de proposition avec la mention expresse de l'accord du mandant, soit par une lettre de mission, soit par un bon de commande, soit par un contrat.

Le choix entre l'une ou l'autre forme d'accord sur la mission dépend principalement de l'étendue et de la complexité de celle-ci.

Si des modifications interviennent au cours de la mission, il convient de prévoir un avenant aux conditions fixées pour la mission initiale.

3 - Hypothèses de travail

Les facteurs à prendre en compte sont les suivants :

- Les immeubles ou les locaux sont-ils considérés comme vacants et libres d'occupation, loués aux conditions du marché, ou occupés dans des conditions précisées par un état locatif remis à l'expert ?
- Quelle est l'affectation dans laquelle l'immeuble est évalué (usage actuel, usage futur ou usage alternatif) ?
- Quel est l'état d'entretien de l'immeuble ? Des travaux importants sont-ils prévus ou non ?

Lorsque des travaux importants sont prévus à court terme, ou déjà engagés à la date de l'évaluation, l'expert évaluera l'immeuble "à finition", c'est-à-dire après travaux. Il indiquera, en outre, le montant des travaux restant à payer.

II. B - Éléments et informations dont doit disposer l'expert immobilier pour effectuer sa mission

La réalisation d'une expertise nécessite la production des documents et éléments d'information suivants :

- plans ;
- état des surfaces ;
- cadastre ;
- titres de propriété ;
- règlement de copropriété, le cas échéant ;
- justification juridique de l'affectation des locaux ;
- documents d'urbanisme ;
- état locatif avec indication de la vacance ;
- baux ;
- résiliations de baux et dénonciations reçues ou prévues ;
- plan d'entretien ou programme des grosses réparations envisagés ;
- tout document technique ou concernant l'environnement susceptible d'avoir une incidence sur la valeur de l'immeuble ;
- état des contentieux ou litiges en cours ;
- montant des charges locatives, ventilé par grands postes ;
- avis des taxes foncières, sur les bureaux et autres ;
- montant des assurances d'immeuble ;
- frais d'entretien courant.

Pour la mission d'actualisation, les plans, l'état du cadastre, le titre de propriété, le montant des assurances d'immeuble et les frais d'entretien courant pourront ne pas être demandés si aucun événement significatif n'est intervenu depuis la dernière intervention de l'expert.

II. C - Diligences dans le cours de l'expertise immobilière

Elles consistent en l'exploitation des documents que l'expert aura recueillis, une visite de l'immeuble et une analyse du marché.

1 - Exploitation des documents recueillis par l'expert

L'expert immobilier doit procéder à une revue des documents qu'il a recueillis afin de relever les éventuels manques ou incohérences. En cas de doute sur la qualité ou sur la cohérence générale des informations et documents, l'expert devra se retourner vers son client de façon à préciser ou compléter son niveau d'information.

S'agissant des éléments d'information fournis par les tiers, en particulier des documents à caractère technique concernant l'environnement, l'expert pourra s'adresser à leurs auteurs afin d'obtenir des compléments d'information.

Enfin, pour les documents ou informations que l'expert aura lui-même collectés (renseignements concernant l'urbanisme notamment), les sources et le contexte dans lequel ces informations ont été recueillies devront être précisés dans le rapport.

2 - Visite de l'immeuble

La visite des biens doit en principe porter sur tous les locaux normalement accessibles. Elle comporte l'examen des équipements nécessaires au fonctionnement des immeubles. Toutefois, pour des immeubles constitués d'un grand nombre de lots ou d'unités, la visite peut être limitée au choix d'un échantillon représentatif de chacune des catégories de locaux. Le choix de l'échantillon doit être fait en accord avec le client et clairement détaillé par l'expert dans son rapport.

3 - Analyse du marché

L'analyse du marché immobilier sur lequel se situe le bien faisant l'objet de l'évaluation constitue une partie indispensable du rapport. Celle-ci sera, suivant le type de rapport convenu, très détaillée ou plus synthétique.

Le rapport détaillé doit comprendre des références de transactions sur le marché de la location et de la vente, assorties d'un commentaire sur la relation entre les transactions citées et le bien évalué.

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

4 – Lettre d'affirmation

Le groupe de travail recommande que, préalablement à la rédaction du rapport, l'expert obtienne de son mandant une "lettre d'affirmation", indiquant que l'ensemble des informations ou documents susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur de l'immeuble a bien été communiqué à l'expert, et précisant à la demande de ce dernier certains points particuliers.

II. D - Rédaction des rapports d'expertise et des rapports d'actualisation

1 - Contenu

Le rapport d'expertise doit notamment comprendre les mentions figurant dans le chapitre 3 de la Charte de l'Expertise en Evaluation Immobilière (voir annexe 1). Il doit en particulier préciser l'objet, le cadre de travail de l'évaluation ainsi que les méthodes utilisées, et comporter une référence aux informations, sources et documents exploités, avec des réserves en cas d'incertitude ou de lacune.

Au-delà des conclusions proprement dites, il est souhaitable que l'expert immobilier éclaire son mandant sur la portée des informations et des conclusions qu'il délivre.

Les données concernant l'évolution économique générale, l'état physique de l'immeuble et les questions d'environnement et d'urbanisme, devront être mises en évidence avant que soient précisées les tendances résultant de ces différents facteurs.

L'expert doit prendre en compte les risques dus aux évolutions de la demande des utilisateurs et les expliciter dans son rapport.

2 - Conclusions

Celles-ci devront être exprimées de façon claire et non équivoque, et préciser la nature du régime fiscal en cas de cession.

3 - Réserves éventuelles

En cas d'incertitude ou de lacune de nature économique, juridique ou technique, le rapport devra expressément contenir des réserves expliquant les risques qui en découlent.

III – Déontologie et contrôle

III. A- Règles déontologiques

1 - Confidentialité

L'expert immobilier est tenu par une obligation générale de confidentialité touchant l'ensemble des informations dont il dispose dans l'exercice de sa

mission. Cette confidentialité peut être renforcée à la demande expresse de son mandant, ou par des textes réglementaires ou législatifs. Le non respect de cette confidentialité engage la responsabilité de l'expert. Les règles de confidentialité demeurent, même lorsqu'une mission n'est pas menée jusqu'à son terme.

2 - Indépendance

L'indépendance de l'expert s'apprécie à la fois sous l'angle de son intégrité personnelle, de son objectivité dans le traitement des missions et de l'organisation juridique au sein de laquelle il exerce son activité.

Cette indépendance implique :

- l'absence de tout lien de subordination financière avec le client ou le donneur d'ordres ;
- l'absence d'intérêt économique dans les affaires pour lesquelles l'expert est mandaté ;
- l'absence de liens familiaux ou personnels susceptibles de mettre en cause l'impartialité de l'expert.

L'expert doit donc refuser une mission s'il considère qu'il existe un risque de suspicion de partialité.

3 - Conflits d'intérêts

En règle générale, l'expert appréhendant un risque de conflit d'intérêts doit en informer son mandant préalablement à l'acceptation de la mission.

Les conflits d'intérêts peuvent relever, d'une part, des règles déontologiques communes à l'ensemble des experts quel que soit leur cadre d'exercice et, d'autre part, de règles propres à la nature de l'entité au sein de laquelle ils exercent.

Si un immeuble à évaluer est détenu, directement ou indirectement, à plus de 5 % par une société du groupe auquel appartient l'expert, celui-ci ne peut intervenir qu'en qualité d'évaluateur interne, et doit faire figurer cette qualité dans l'exposé et dans la conclusion de la mission. Pour être utilisé à l'extérieur du groupe, son expertise doit être certifiée par un autre expert.

L'expert immobilier (ou le groupe auquel il appartient) ne peut entreprendre sans autorisation une nouvelle évaluation sur un bien qu'il a déjà évalué depuis moins d'un an pour une autre partie ; en cas de nouvelle demande, il doit soit la décliner, soit informer le client initial et le nouveau demandeur et obtenir l'accord des deux parties.

Les experts membres, directement ou indirectement, d'un groupe ayant des activités de financement et d'investissement ne doivent pas dépendre hiérarchiquement des autorités dispensant les crédits ou réalisant les investissements. Les experts ne doivent pas participer avec voix délibérative aux structures chargées de l'engagement des prêts immobiliers.

Les experts immobiliers membres, directement ou indirectement, de groupes ayant des activités de promotion ou de commercialisation immobilière, ne pourront expertiser avant deux ans les immeubles pour lesquels leur groupe est intervenu dans la procédure d'achat ou de promotion.

Les sociétés d'expertises ou les experts appartenant directement ou indirectement à un réseau de cabinets d'audit ne peuvent évaluer des immeubles détenus par une entité auprès de laquelle le membre du réseau intervient en tant que commissaire aux comptes.

4 - Recours à des experts et des collaborateurs internes et externes

L'expert ou la société d'expertise est responsable de l'ensemble des collaborateurs qui concourent aux opérations d'évaluation, quels que soient leur niveau hiérarchique et leur spécialisation.

Les collaborateurs doivent bénéficier d'un niveau de formation initiale suffisant et d'une formation permanente. L'expert doit veiller à ce que les intervenants sur les dossiers aient le niveau de qualification et d'expérience nécessaire pour traiter ceux-ci.

L'expert qui a recours au service d'un confrère doit prendre les mêmes assurances vis-à-vis de lui qu'à l'égard d'un collaborateur interne ; il doit notamment vérifier qu'il respecte les dispositions de la Charte de l'Expertise en Evaluation Immobilière et de tout autre texte définissant les conditions de l'intervention.

L'expert immobilier ou la société d'expertise devra, le cas échéant, informer son client du recours à un confrère, en tant que sous-traitant. L'expert qui souhaite faire appel à un confrère comme co-traitant (cosignant le rapport et en assumant la responsabilité de façon solidaire) doit obtenir l'autorisation de son client.

Le recours à des collaborateurs extérieurs dont la tâche n'est pas de réaliser tout ou partie de l'évaluation immobilière elle-même, mais de fournir des prestations connexes ou complémentaires, doit être mentionné dans le rapport. La prestation de ces collaborateurs fait alors l'objet d'un document séparé pouvant être annexé au rapport d'expertise.

5 - Relations avec les confrères

Plusieurs experts immobiliers amenés à intervenir dans une même affaire peuvent échanger toutes informations utiles, sauf en cas d'opposition de leur mandant ou de confidentialité renforcée.

6 - Assurance de responsabilité

L'expert doit être couvert par une assurance de responsabilité civile professionnelle auprès d'une compagnie d'assurance notoirement solvable. Cette assurance doit couvrir l'ensemble des risques liés aux travaux d'expertise, et le

montant de la garantie doit être proportionnel au volume et à l'importance des affaires traitées par l'expert.

L'expert doit être à même de justifier de l'existence de cette assurance de responsabilité civile professionnelle sur simple demande.

7 - Honoraires

Les honoraires doivent être déterminés en fonction de l'importance de l'immeuble et de sa complexité ainsi que des diligences à réaliser. L'expert immobilier ne doit jamais accepter un niveau d'honoraires susceptible de remettre en cause la qualité de son travail ou de ses prestations.

Il est par ailleurs souhaitable, pour éviter une éventuelle situation de dépendance financière, que le volume moyen des honoraires traités avec un même client ne dépasse pas 20 % en moyenne sur deux ans, des revenus de l'expert. Enfin, l'expert immobilier ne peut, pour sa mission, accepter de son mandant aucune autre rémunération que les honoraires convenus.

III. B - Contrôles professionnels

Le groupe de travail souhaite que les experts en évaluation immobilière se soumettent à un contrôle de qualité diligenté par une organisation professionnelle susceptible de s'exercer annuellement sur un échantillon de missions ou, de façon ponctuelle, lorsque l'intervention de cette organisation est sollicitée par un mandant ou tout autre organisme de contrôle.

À cet effet, le groupe de travail a défini les modalités de contrôle qui lui paraissent appropriées.

Le contrôle serait effectué par deux inspecteurs, experts en évaluation immobilière et appartenant à des entités distinctes, qui auraient l'expérience des dossiers d'évaluation de patrimoine de sociétés faisant appel public à l'épargne. Ils devraient également être signataires de la Charte de l'expertise. Pour les contrôles annuels, les inspecteurs seraient renouvelés chaque année. Les contrôles porteraient notamment sur les points suivants :

- conformité avec les textes professionnels et réglementaires ;
- conformité avec les procédures internes éventuellement en vigueur chez l'expert contrôlé ;
- vérification du dossier administratif et juridique (tenue des dossiers, assurance de responsabilité civile professionnelle) ;
- examen de la conformité des rapports avec les textes professionnels et le cadre de la mission ;
- examen de la conformité des rapports et particulièrement de leur conclusion avec les diligences et les travaux effectués ;
- respect de la déontologie ;

- niveau de qualification des collaborateurs internes ou externes ayant participé à l'expertise.

Un rapport serait rédigé, à l'issue de chaque contrôle, ponctuel ou annuel, par les deux inspecteurs. Ce rapport serait communiqué à l'expert qui pourrait le compléter par ses observations, et serait ensuite adressé au requérant.

Un bilan d'activité annuel sous forme de rapport de synthèse pourrait être rédigé par l'organisation professionnelle à la suite des différents contrôles effectués.

Composition du groupe de travail du rapport COB sur l'expertise immobilière

Président

M. Georges Barthes de Ruyter

Membres

MM Alec Emmott, Bertrand de Feydeau, Jacques Fourcail, Denis François, Bernard de Polignac, Georges Sagnol, Rémi Tabuteau, Philippe Tannenbaum

Rapporteurs

MM. Patrice Genovese, Philippe Guyot

Personnalités consultées

M. Dominique Laboureix,

*Chef du Service des établissements de crédit spécialisés
Commission Bancaire*

M. Patrick de Malherbe,

*Commissaire contrôleur – Service du contrôle des assurances
Commission de contrôle des assurances*

M. Benoît du Passage,

Président Directeur général, Jones Lang LaSalle

Annexe 6 - Grilles de cotation CIBE

COTATION DES IMMEUBLES TERTIAIRES	
(Version mai 2015)	
Nom et adresse de l'immeuble :	
Occupation :	Vacant <input type="checkbox"/> Locataire <input type="checkbox"/>
Propriétaire :	
Surface utile brute développée	m²
IGH	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>
Date de visite de l'immeuble	
Expert ayant effectué la cotation	
Second expert (le cas échéant)	
Conclusion cotation	
Total points :	
Groupe I : accès, âge, qualité et état d'entretien de l'immeuble	/61
Groupe II : services généraux et équipements techniques	/47 ou 34
Groupe III : Aspects Réglementaires et Développement Durable	/27 ou 25
TOTAL GENERAL	/135 ou 120
Catégorie de classement (A, B, C ou D)	
Observations	

I. Groupe de critères : Accès, Age, Qualité et Etat d'Entretien de l'Immeuble**1. AGE DE L'IMMEUBLE**

Neuf ou restructuré, livré depuis moins de 5 ans
Construction ou restructuration datant de 5 à 10 ans
Construction ou restructuration de plus de 10 ans

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
5	1 à 5		

2. ETAT D'ENTRETIEN

Gros œuvre stricto sensu (TB, B, Moyen, Médiocre)
Second œuvre et façade (TB, B, Moyen, Médiocre)
Agencements et finitions (TB, B, Moyen, Médiocre)

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
12	0 à 4		

3. ACCES, VISIBILITE, ENVIRONNEMENT IMMEDIAT

Environnement central, urbain ou périurbain
Voisinage (environnement général, absence de nuisances)
Présence de commerces et services à proximité
Identification et visibilité
Qualité des accès directs de l'immeuble

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
17	0 à 4		

4. DESSERTE ET STATIONNEMENT (Parking)

Desserte par les transports urbains régionaux
Parking privatif : adéquation avec la taille de l'immeuble et les transports urbains
Stationnement (non privatif) / Possibilité de stationnement

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
11	0 à 4		

5. EFFICIENCE DES PLATEAUX

Flexibilité / profondeur
Densité réglementaire : nb d'occupants / m² utile brut autorisé
éclairage naturel

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
8	0 à 4		

6. HAUTEUR

Hauteur sous plafond égale ou supérieure à 2,50 m
Hauteur dalle à dalle égale ou supérieure à 3,20 m

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
8	1 à 4		

SOUS-TOTAL Groupe I
"accès, âge, qualité et état d'entretien de l'immeuble"

Nombre de points

La note maximale réalisable pour le 1er groupe de critères est de 61 pts

II. Groupe de critères : Services Généraux et Equipements Techniques**1. CIRCULATIONS VERTICALES**

Ascenseurs (nombre, capacité) / GIT
Monte-charge
Escaliers (qualité, éclairage, aménagement)

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
7	0 à 3		

2. GROUPE ELECTROGENE

Ensemble immeuble / Parties communes

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
3	0 à 3		

3. PROTECTION CONTRE L'INCENDIE

Détecteurs : oui / non

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
2	0 ou 2		

4. RESEAUX

Faux plancher / faux plafond
Locaux techniques d'étage oui/non
Réseau fibre optique

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
5	0 à 2		

5. EQUIPEMENT CVC

(CHAUFFAGE, VENTILATION + CLIMATISATION)
Chauffage simple
Qualité de l'air / renouvellement / purification
Climatisation ou système de confort thermique

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
8	0 à 8		

6. GTC (GESTION TECHNIQUE CENTRALISEE)

GTC : oui / non - Performance

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
4	0 à 4		

7. SECURITE, CONTRÔLE D'ACCES

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
3	0 à 3		

8. ARCHIVES

Proportion par rapport aux dimensions de l'immeuble

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
2	0 à 2		

9. AIRE DE LIVRAISON	Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
	2	0 à 2		

10. RESTAURATION	Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
	4	0 à 4		

11. SERVICES D'AGREMENT ET CONVIVIALITE	Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
Espaces de convivialité Conciergerie Autres (crèches, fitness, auditorium...)	7	0 à 7		

SOUS TOTAL Groupe II "Services généraux et équipements techniques"	Nombre de points	Cotation	Observations

Pour les immeubles d'une surface égale ou supérieure à 8.000 m², la note maximale réalisable pour le 2^{ème} groupe de critères est de 47 pts
Pour les autres immeubles sensiblement inférieurs à 8.000 m², la note maximale réalisable s'établit à 34 pts.

III. Groupe de critères : Aspects Réglementaires et Développement Durable

1. ASPECTS REGLEMENTAIRES DE L'IMMEUBLE

Accessibilité PMR
Incendie
Amlante (diagnostic)
Plomb (diagnostic)
Classe énergétique (DPE)

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
8	0 à 1		
	0 à 1		
	0 à 1		
	0 à 4		

2. CERTIFICATION & LABELS ENVIRONNEMENTAUX

Réglementation thermique
Passport HQE / Certifications HQE (Neuf ou Rénovation)
BREEAM (Neuf ou Rénovation)
LEED (Neuf ou Rénovation)
Certifications en exploitation (HQE Exploitation / LEED EBOM / BREEAM in Use)
Autres certifications et eco-labels reconnus du bâtiment

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
12	0 à 12		

3. PRISE EN COMPTE DE L'ENVIRONNEMENT ET DU DEVELOPPEMENT DURABLE

Gestion de l'eau
Gestion des déchets
Confort acoustique
Biodiversité et énergie renouvelable

Note maximale réalisable	Base de Cotation	Cotation	Observations
7	0 à 2		
	0 à 2		
	0 à 2		
	0 à 1		

SOUS TOTAL Groupe III
"Aspect réglementaire et développement durable"

Nombre de points

La note maximale réalisable pour le 3^{ème} groupe de critères est de 27 pts

Grille Cibe, marque Fnaim Entreprise, validée en 2015 par la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), l'Observatoire Régional de l'Immobilier d'Entreprise (ORIE), et l'Association des Directeurs Immobiliers (ADI) et l'Association Française des Sociétés d'Expertise Immobilière (AFREXIM).

Annexe 7 - International Property Measurement Standards (IPMS)

Les normes de surface internationales IPMS ont été approuvées pour les immeubles ou locaux à usage de bureaux.

Dans un souci d'harmonisation mondiale trois normes et huit nouvelles surfaces différentes ont été déterminées.

- La norme IPMS 1 va traiter des surfaces du contour extérieur – surface externe – sera établie à partir de plans préexistants ou de relevés effectués sur les lieux.
- La norme IPMS 2 va traiter des surfaces de planchers de locaux à usage de bureaux :
 - surface externe brute,
 - surface interne brute.

Ces surfaces seront livrées par niveau et par bâtiment. Elles ne comprennent pas les plinthes, les goulottes, le câblage de système de chauffage et de climatisation et les réseaux.

- La norme IPMS 3 va concerner les surfaces en occupation exclusive pour des bureaux. La méthode comprendra la précision, les tolérances et la date du mesurage. La communication comprendra un plan teinté et ou un tableau. Pour la définition des surfaces internes va être définie et harmonisée la notion de "face interne". On ne prendra en compte les embrasures de fenêtre que si la fenêtre a une étendue supérieure à 50 % de la face du mur de la cloison. Ainsi, le problème de la prise en compte de l'embrasure de la fenêtre est réglé mondialement, au moins pour les locaux à usage de bureaux. Les cadres des menuiseries, les meneaux des fenêtres seront considérés comme partie intégrante de la fenêtre.

Huit surfaces sont ainsi définies :

- a les pénétrations verticales,
- b les murs et poteaux de structure avec les éléments structurels,
- c les composants des services techniques tels que locaux techniques, machineries d'ascenseur elles peuvent être privatives et on le précisera telles que par exemple les salles de maintenance,

- d les surfaces d'hygiène : sanitaire, armoire de stockage de produits d'entretien, douches vestiaires,
- e les circulations horizontales,
- f les aménagements : cafétéria, accueil de jour, salle de sports et de prière
- g les espaces de travail à disposition du personnel et du matériel. On précisera les surfaces à usage restreint,
- h les autres surfaces : balcons, galeries couvertes, parkings intérieurs, locaux de stockage. S'ils sont multifonctionnels seront déclarés selon leur utilisation principale.

Pages suivantes : exemples de surfaces résidentielles et de bureaux.

1 • IPMS 1 - Surfaces du contour extérieur

Below are suggested residential Component Areas that may be used when areas need to be separately allocated for cost or other purposes under IPMS 1 and IPMS 2.

Residential Component Areas

	(Purple)	Component Area A	Vertical Penetrations Examples of vertical penetrations include stairs, lift/elevator shafts and ducts but any penetration of less than 0.25m ² is to be disregarded.
	(Dark pink/maroon)	Component Area B1	External Wall The external enclosure of a Building, which comprises the area between the Internal Dominant Face and the outside face of the Building.
	(Red)	Component Area B2	Internal Structural Elements This comprises all internal structural walls and columns.
	(Light pink)	Component Area B3	Internal Non-Structural Elements This comprises all internal, full-height, permanent walls other than those included in Component Areas B1 and B2.
	(Light green)	Component Area C	Technical Services Examples of technical and building services include mechanical/electrical plant rooms, lift/elevator motor rooms and maintenance rooms.
	(Light brown/orange)	Component Area D	Hygiene Areas Examples of hygiene areas include toilet facilities, cleaners' cupboards, bath/shower rooms and changing rooms.
	(Yellow)	Component Area E	Circulation Areas This comprises all circulation areas, measured horizontally.
	(Dark green)	Component Area F	Amenities Examples of amenities include internal facilities such as cafeterias, day-care facilities, sport, leisure and fitness areas, and prayer rooms. They are normally but not necessarily Common Facilities.
	(Light blue)	Component Area G	Living Space The area available for use by residential occupiers. Some of the Component Areas in this table can be further used for IPMS 3 if required.
	(Light yellow hatched)	Component Area H	Other Areas Examples of other areas include balconies, covered galleries, internal car parking and storage rooms.

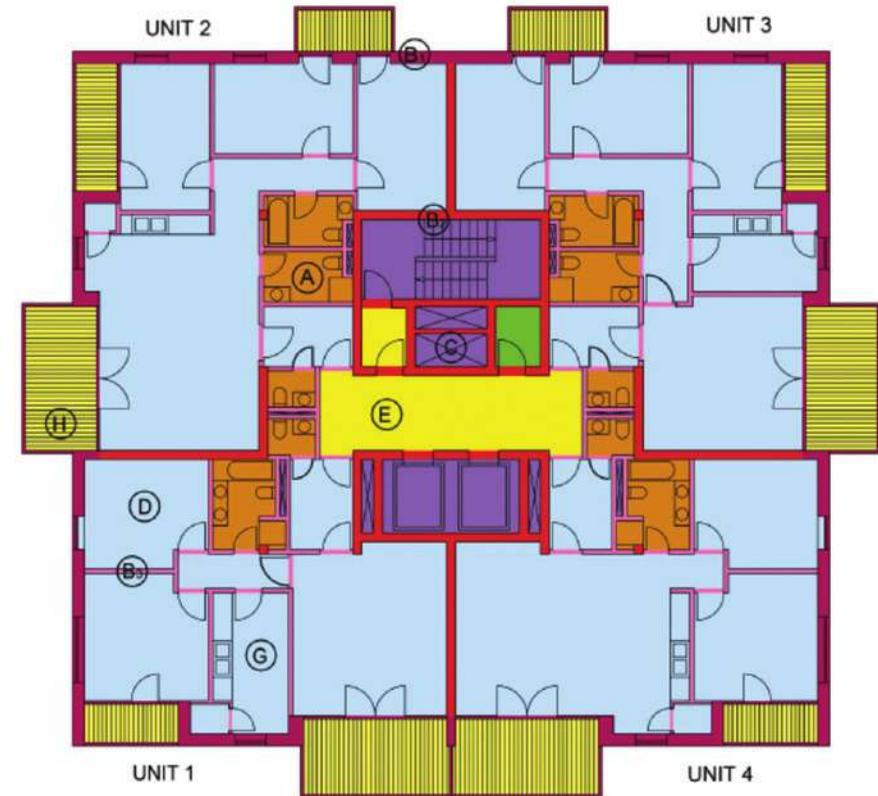
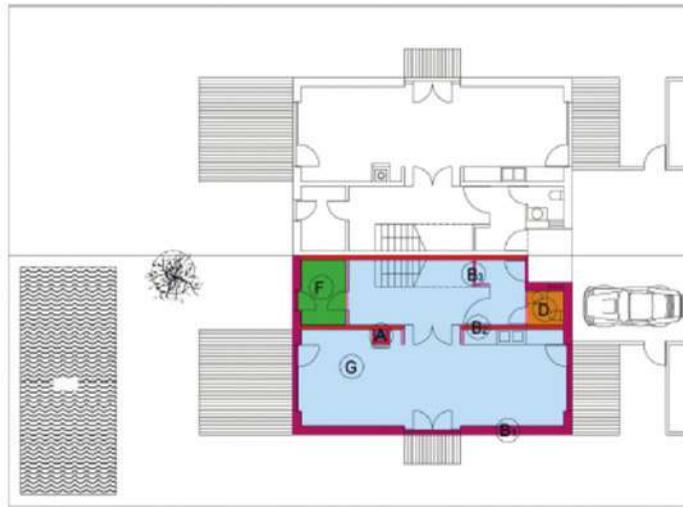


Diagram 1: IPMS – Residential Apartments – Component Areas

	Component Area A – Vertical Penetrations
	Component Area B1 – External Wall
	Component Area B2 – Internal Structural Elements
	Component Area B3 – Internal Non-Structural Elements
	Component Area C – Technical Services
	Component Area D – Hygiene Areas
	Component Area E – Circulation Areas
	Component Area F – Amenities
	Component Area G – Living Space
	Component Area H – Other Areas

Door openings are shown as Component Area B1, B2 or B3 if there is a lintel, but as an alternate Component Area if the opening is full height.



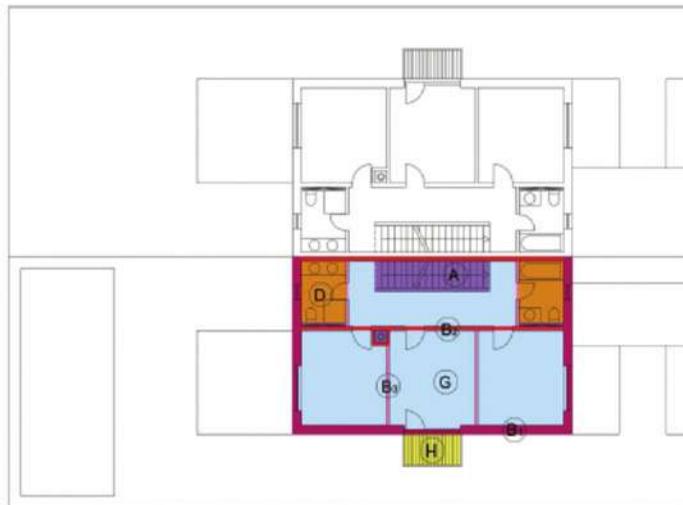
Level 0

Diagram 2: IPMS – Residential Dwelling Ground Floor (Level 0) – Component Areas



Level 2

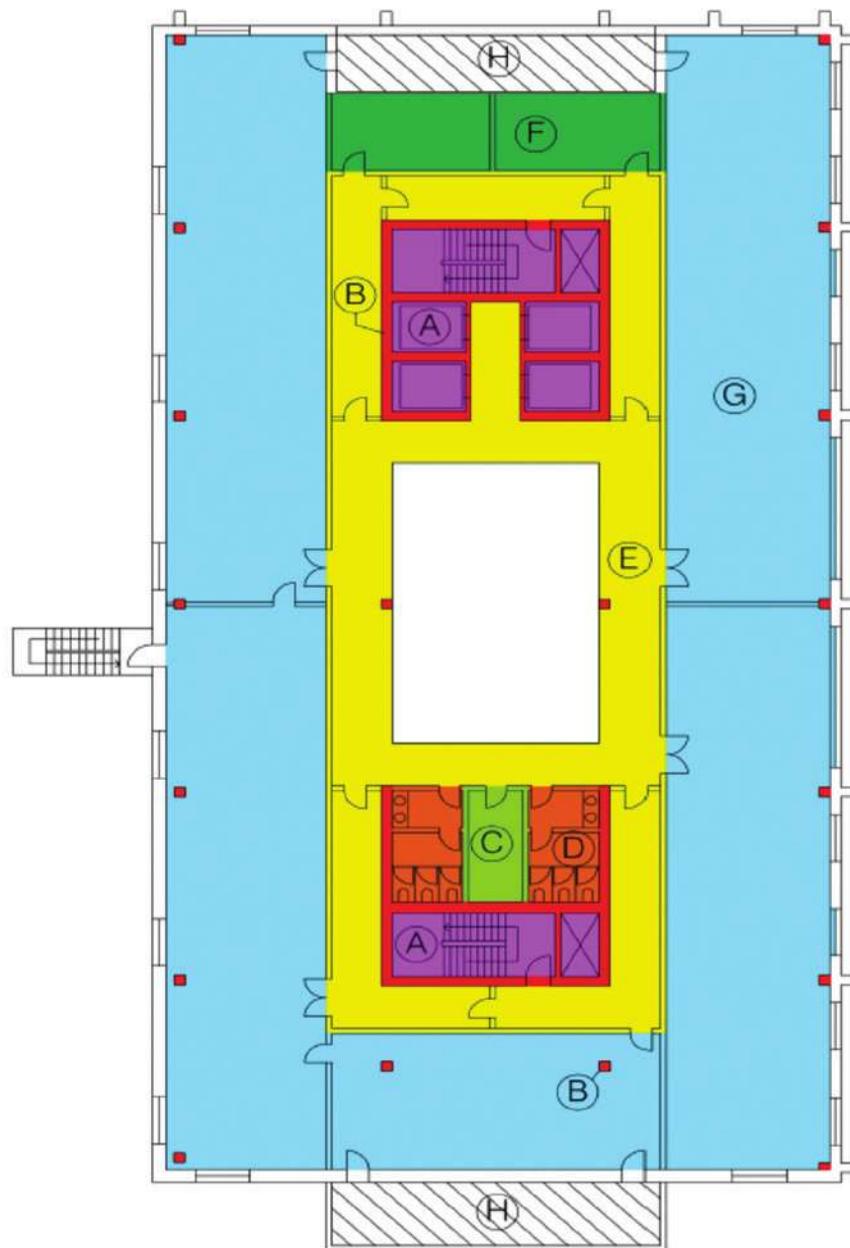
Diagram 4: IPMS – Residential Dwelling Second Floor (Level 2) – Component Areas



Level 1

Diagram 3: IPMS – Residential Dwelling First Floor (Level 1) – Component Areas

2 • IPMS 2 - Les surfaces de bureaux



Légende IPMS 2

- A Circulations verticales
- B Éléments structurels internes aux murs périphériques
- C Locaux techniques de l'immeuble
- D Sanitaires
- E Circulations
- F Locaux sociaux (cafés, ...)
- G Espaces de travail
- H Autres surfaces de type balcon, parking...

Surface du composant A Pénétrations verticales	Des exemples de traversées verticales sont notamment les escaliers, les cages d'ascenseur/ monte-charge et les conduites, mais toute pénétration inférieure à 0,25m ² ne sera pas prise en considération.
Surface de composant B Éléments structurels	Ils incluent tous les murs et poteaux de structure se trouvant à l'intérieur de la paroi principale interne.
Surface de composant C Services techniques	Des exemples de services techniques sont notamment des locaux techniques, des machineries d'ascenseur/monte-charge et des salles de maintenance.
Surface de composant D Surfaces d'hygiène	Des exemples de surfaces d'hygiène sont notamment les installations sanitaires, les armoires à produits d'entretien, les douches et les vestiaires.
Surface de composant E Surfaces de circulation	Cela inclut toutes les surfaces des circulations horizontales.
Surface de composant F Aménagements	Des exemples d'aménagements sont notamment les cafétérias, les structures d'accueil de jour, les salles de sport et les salles de prière.
Surface de composant G Espace de travail	Il s'agit de la surface qui est mise à la disposition du personnel ainsi que le mobilier et les équipements à usage professionnel.
Surface de composant H Autres surfaces	Des exemples d'autres surfaces sont notamment les balcons, les galeries couvertes, le parking intérieur et les locaux de stockage.

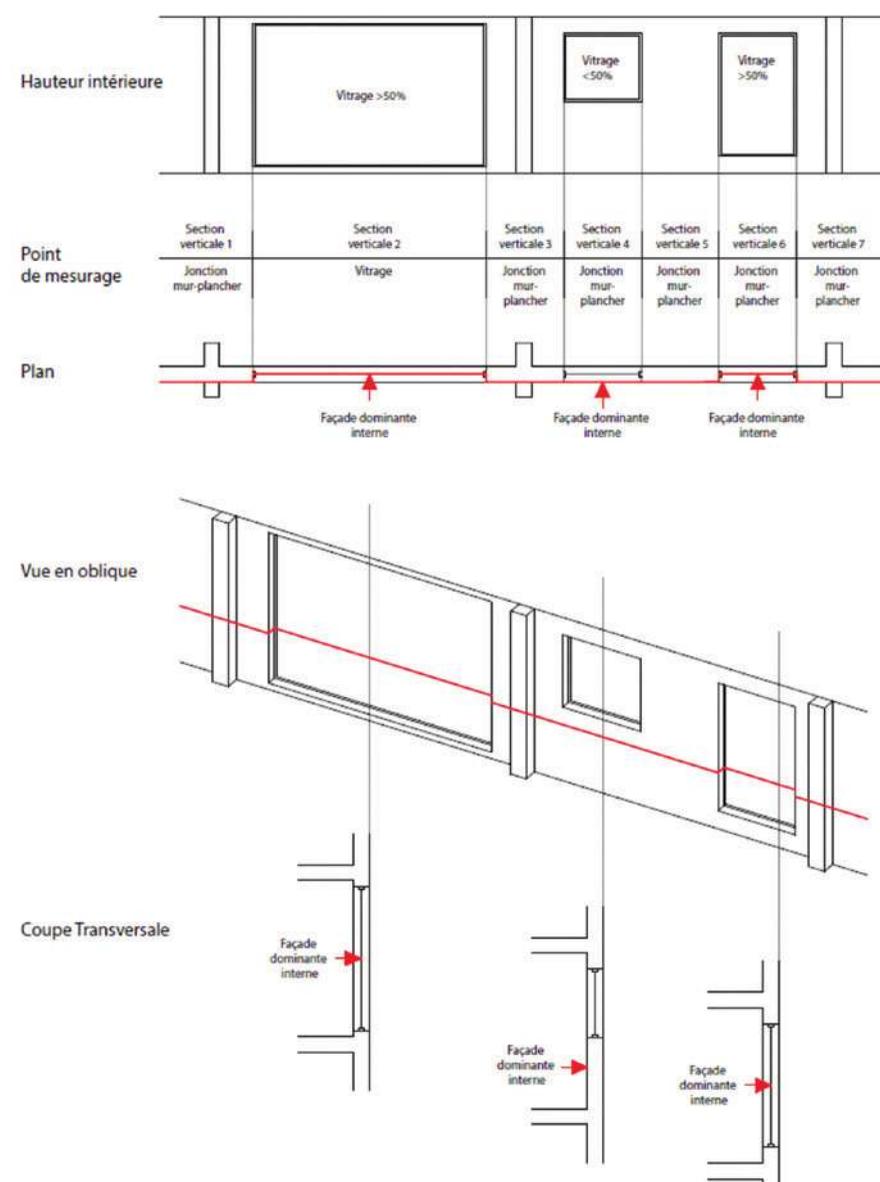
Si une surface de **composant a** a une utilisation multifonctionnelle, elle doit être déclarée en fonction de son utilisation principale. Des portions de surfaces de **composant** peuvent être classifiées comme privées, si elles sont réservées exclusivement à un seul occupant, ou partagées, si elles peuvent être utilisées par plusieurs occupants.

Les niveaux doivent être répertoriés conformément à la pratique du pays, en précisant l'entrée principale et les autres niveaux prévus en conséquence.

Les Surfaces se trouvant dans la surface de **composant H** non disponibles pour une utilisation directement liée au travail de bureau peuvent être décrites comme accessoires. Elles doivent être mesurées, mais peuvent également être indiquées d'une autre façon. Par exemple, un parking en sous-sol peut aussi être désigné par le nombre de places.

Surfaces à usage restreint

Les surfaces à usage restreint, telles que définies à la Section 2.3 sont incluses dans la surface totale d'**IPMS 2 - Bureaux**, mais doivent également être identifiées, mesurées et présentées séparément dans les surfaces **IPMS** déclarées.



Notes

Notes

Toute reproduction totale ou partielle de ce document
est soumise à l'accord préalable du Comité d'application de la Charte

5^e édition - Réalisation PALaroche, 75007 Paris
Imprimerie Présence Graphique - Dépôt légal - mars 2017