

CHARTRE DE L'EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

- * Association Française des Ingénieurs Concepteurs et Réalisateurs Industriels AFICRI
- * Association Française des Sociétés d'Expertise Immobilière AFREXIM
- * Chambre des Experts Immobiliers de Belgique CIBEX
- * Chambre des Experts Immobiliers de France FNAIM CEIF - FNAIM
- * Compagnie des Experts en Estimations Immobilières près la Cour d'Appel de Paris CEEICAP
- Compagnie Nationale des Experts Immobiliers CNEI
- * Compagnie Nationale des Experts Judiciaires en Estimations Immobilières CNEJ
- * Confédération des Experts Agricoles, Fonciers et Immobiliers CEAFI
- * Conseil Supérieur du Notariat - Institut Notarial de l'Immobilier CSN
- * Fédération Nationale des Chambres d'Experts et Experts Judiciaires Évaluateurs Fonciers Immobiliers et Commerciaux EEFIC
- * Institut Français de l'Expertise Immobilière IFEI
- * Ordre des Géomètres-Experts OGE

Sommaire général Préambule

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

Chapitre 1 - Définition de l'Expertise en Évaluation Immobilière

Chapitre 2 - Conditions d'exercice

Chapitre 3 - Éthique professionnelle

Chapitre 4 - Principes d'évaluation

Chapitre 5 - Application

Titre II - GUIDE MÉTHODOLOGIQUE RELATIF À L'ÉVALUATION DES ACTIFS IMMOBILIERS

Chapitre 1 - Concepts de valeurs

Chapitre 2 - Définitions de Surfaces

Chapitre 3 - Méthodes d'évaluation

Chapitre 4 - Typologie des revenus

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

Titre III - GUIDE DES DILIGENCES

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

Chapitre 2 - La réalisation des Missions d'expertise

Chapitre 3 - Les Rapports

Titre IV - PRINCIPES DÉONTOLOGIQUES COMMUNS S'APPLIQUANT AUX EXPERTS EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Chapitre 1 - Vis-à-vis d'eux-mêmes

Chapitre 2 - Vis-à-vis de leurs mandants

Chapitre 3 - Vis-à vis de leurs confrères

Annexes

Annexe I - Rappel des textes principaux et éléments de bibliographie

Annexe II - Liste des Associations signataires

Préambule

En France, l'activité d'Expert en évaluation immobilière n'est réglementée qu'en partie dans le cadre des Expertises judiciaires et des Expertises agricoles, foncières et forestières.

L'I.F.E.I. a pris en 1990 l'initiative de proposer aux principales organisations professionnelles concernées un texte énonçant les principes généraux que leurs membres s'engageraient à respecter lorsqu'ils font acte d'Expertise.

Ce texte, revu une première fois en 1993, définit dans quelles conditions la prestation d'un professionnel immobilier peut être qualifiée d'Expertise" et quelles conséquences l'utilisation de ce terme entraîne tant pour son auteur que pour ses ayants cause.

Une nouvelle rédaction a été entreprise en 1996, tandis que parallèlement le GUIDE MÉTHODOLOGIQUE RELATIF À L'ÉVALUATION DES ACTIFS IMMOBILIERS était revu et complété, qu'un GUIDE DES DILIGENCES et des PRINCIPES DÉONTO-LOGIQUES COMMUNS aux Experts en évaluation immobilière étaient rédigés.

L'ensemble de ces textes s'inscrit dans les efforts d'harmonisation de l'Union Européenne et est compatible avec les prescriptions administratives, réglementaires ou législatives déjà en vigueur.

Ces différents textes doivent servir de fondement d'une part, à une meilleure transparence et lisibilité des évaluations immobilières, d'autre part, à une meilleure organisation des professionnels.

Le présent ouvrage a donc pour objectif de fournir un référentiel de base commun aux Experts en évaluation immobilière, mais aussi d'être une source d'information pour toute personne, organisme professionnel ou privé, concernés par des questions d'évaluation immobilière.

Il est divisé en cinq parties :

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

Ce titre correspond en fait à la CHARTE DE L'EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE initialement rédigée en 1990 et revue en 1993.

Chapitre 1 - DÉFINITIONS

A – Expertise

Si une simple estimation peut être effectuée par tout professionnel immobilier compétent sur le cas, le terme "Expertise" correspond à la prestation d'un Expert répondant aux qualifications ci-dessous.

B – Expert

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 diplôme,
- soit être titulaire d'un diplôme d'enseignement supérieur et avoir reçu un complément de formation spécifique,
- soit avoir acquis une expérience professionnelle au cours de sept années de pratique des disciplines immobilières, dont au moins quatre dans l'activité d'expertise en évaluation immobilière.

L'Expert assure, en outre, de manière permanente l'actualisation des connaissances utiles à l'Expertise dans les domaines technique, économique, juridique, fiscal et comptable, de façon à maintenir sa compétence et à garantir aux utilisateurs la qualité des travaux pour lesquels il est commis.

Chapitre 2 - CONDITIONS D'EXERCICE

A - Conditions générales

L'Expert 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 Experts personnes physiques.

B - Conditions financières

- L'Expert convient de sa rémunération avec ses Mandants.
- Il s'engage à faire couvrir sa responsabilité civile professionnelle ainsi que celle de ses collaborateurs par une compagnie d'assurance notoirement solvable.

Chapitre 3 - ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE

L'Expert s'engage à respecter les règles déontologiques principales rappelées ci-dessous.

A - Devoirs de l'expert

- L'Expert peut refuser une mission, mais s'il l'accepte il doit la remplir complètement.
- Pendant l'exécution de sa mission, il doit :
 - procéder à ses opérations dans l'honneur, la dignité et la correction,
 - accomplir ses tâches en toute impartialité,
 - conserver son indépendance en excluant toute pression ou influence,
 - conclure en toute conscience et bonne foi,
 - respecter le secret professionnel,
 - déposer ses conclusions dans les délais convenus

B - Relations avec ses mandants

- L'Expert est présumé indépendant lorsqu'aucun intérêt personnel, aucun lien de parenté de subordination n'est susceptible d'influencer son évaluation. Dans le cas contraire, il doit se récuser (1).
- Il doit en outre :
 - mettre en œuvre tous les moyens d'investigation nécessaires à l'accomplissement de sa mission,
 - être en mesure de justifier ses conclusions,
 - rédiger un rapport clair et précis

C - Relations 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 mandant.

D - Responsabilité vis-à-vis des tiers

- Le mandant est libre de faire du rapport de l'Expert telle utilisation qu'il lui plaira pourvu qu'il en respecte l'intégralité et la finalité convenue

- Vis-à-vis de ses mandants et des tiers, la responsabilité professionnelle de l'Expert correspond à son obligation de moyens et non de résultat.

E – Publicité

- Lorsque le recours à la publicité n'est pas formellement interdit, cette publicité doit s'exercer avec mesure et conformément à la loi
- Un Comité d'Application de la Charte fixera les conditions dans lesquelles la présente Charte pourra être utilisée à des fins promotionnelles

Chapitre 4 - PRINCIPES D'ÉVALUATION

L'Expert reste libre du choix des principes et des méthodes adaptées aux conclusions qu'il doit produire.

Toutefois il doit exister entre les adhérents à la Charte un consensus sur les grands principes d'évaluation, la méthodologie de base et la présentation des Rapports d'Expertise.

Les principes méthodologiques , en particulier sur le plan de la terminologie, sont développés ci-après dans le "GUIDE MÉTHODOLOGIQUE RELATIF A L'ÉVALUATION DES ACTIFS IMMOBILIERS".

A - Types de valeurs

Il existe deux catégories de valeurs en matière de terrains et de bâtiments :

- les valeurs de marché (valeur vénale, valeur locative),
- les valeurs de remplacement (coût de remplacement brut ou net).

1 - Les valeurs de marché

Valeur vénale

C'est le prix auquel un droit de propriété pourrait raisonnablement être vendu sur le marché à l'amiable au moment de l'Expertise, les conditions suivantes étant supposées préalablement réunies :

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

Valeur locative

C'est la contrepartie financière annuelle susceptible d'être obtenue sur le marché de l'usage d'un bien immobilier dans le cadre d'un contrat de location.

Elle correspond donc au loyer de marché qui doit pouvoir être obtenu d'un bien immobilier aux clauses et conditions usuelles des baux pour une catégorie de biens et dans une région données.

La notion de valeur locative de marché implique qu'il n'y a pas, parallèlement à la conclusion du bail, de versement d'une somme en capital soit au locataire précédent (droit au bail), soit au propriétaire (pas de porte, droit d'entrée).

La valeur locative de marché est exprimée hors droit de bail ou hors TVA, et hors charges locatives, ou de toute autre nature, refacturées au preneur.

2 - Les valeurs de remplacement

Coût de remplacement brut

Il s'agit du coût d'achat du terrain et du coût de construction des bâtiments, à l'identique ou à l'équivalent, qui s'y trouvent, impôts non récupérables, frais, taxes, honoraires inclus.

Coût de remplacement net

Il s'agit du coût de remplacement brut, duquel on déduit la dépréciation pour vétusté et obsolescence.

B - Méthodes d'évaluation

Il existe quatre grandes familles de méthodes d'évaluation de biens immobiliers.

Les méthodes par comparaison directe (ou méthodes par le marché)

Celles-ci consistent à comparer le bien faisant l'objet de l'Expertise, à des transactions effectuées sur des biens équivalents en nature et en localisation, à une date la plus proche possible de la date d'Expertise.

Les méthodes par le revenu

Celles-ci consistent à capitaliser ou actualiser un revenu annuel, qu'il s'agisse d'un loyer constaté ou d'une valeur locative, d'un revenu brut ou d'un revenu net, pour parvenir à une valeur vénale.

Les méthodes par le coût de remplacement

Celles-ci consistent à reconstituer le prix de revient du bien, en déduisant le cas échéant une dépréciation. Cette dernière catégorie de méthodes est peu utilisée en matière de valeur de marché. Elle est plus fréquemment utilisée pour des biens immobiliers très spécialisés ou pour définir des valeurs d'utilité ou d'exploitation.

Les méthodes dites "professionnelles"

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

On peut y assimiler la méthode dite du "bilan-promoteur" parfois appelée méthode de récupération foncière ou du compte à rebours opérateur. Cette méthode consiste à déterminer la valeur d'un terrain, d'une charge foncière ou d'un immeuble à reconstruire, à rénover ou à réhabiliter, en partant du prix de vente final d'une opération de promotion, de réhabilitation ou d'aménagement, et en déduisant le coût des travaux et les différents frais liés à l'opération.

Chapitre 5 – APPLICATION

1 - Toute organisation adhérente est tenue de faire respecter par ses membres les dispositions de la présente Charte et des textes qui la composent : GUIDE MÉTHODOLOGIQUE RELATIF À L'ÉVALUATION DES ACTIFS IMMOBILIERS, GUIDE DES DILIGENCES, PRINCIPES DÉONTOLOGIQUES COMMUNS.

2 - Pour veiller à leur application, les Associations signataires constituent un Comité d'Application de la Charte de l'Expertise en évaluation immobilière.

Titre II - GUIDE MÉTHODOLOGIQUE RELATIF À L'ÉVALUATION DES ACTIFS IMMOBILIERS

A - Valeur vénale

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

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

Peuvent être considérés comme des synonymes de la valeur vénale les termes de valeur marchande, valeur de marché ou encore valeur de réalisation (expression utilisée dans le décret du 5 Novembre 1990 concernant les Compagnies d'Assurances).

La valeur vénale d'un bien immobilier peut être définie dans deux hypothèses :

- la valeur d'un bien libre ou supposé tel, partant du principe que le bien est vacant et libre de tout titre d'occupation.
- la valeur du bien "occupé", qui tient compte de 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 de la qualité du ou des occupants.

La valeur vénale est en principe exprimée hors droits de mutation ou hors taxe à la valeur ajoutée pour l'immobilier professionnel et commercial soumis au régime T.V.A, T.T.C. pour l'habitation soumise au régime T.V.A., et hors frais d'acquisition (publicité, frais d'actes, honoraires).

En règle générale la valeur vénale est déterminée :

- soit par une approche par comparaison directe,
- soit par la capitalisation ou actualisation d'un revenu théorique ou effectif.

Les autres méthodes d'évaluation, notamment celles par le coût de remplacement, ne sont utilisées que de manière exceptionnelle, c'est-à-dire soit à titre de recoupement, soit lorsque l'application de l'une ou l'autre des deux principales méthodes se révèle impossible ou malaisée.

Immeubles collectifs

Deux approches de la Valeur Vénale peuvent être pratiquées pour les immeubles collectifs, en particulier pour le logement :

- soit une vente " en bloc ",
- soit une cession lot par lot (" vente à la découpe ").

Usage actuel ou usage alternatif

Plusieurs approches de la Valeur Vénale sont possibles suivant que l'on suppose l'immeuble dans son usage actuel ou dans un autre usage. Les conclusions peuvent bien entendu être très différentes en fonction d'usages divers suivant les conditions du marché et le coût de transformation.

B - Valeur locative de marché

Elle s'analyse comme la contrepartie financière annuelle de l'usage d'un bien immobilier dans le cadre d'un bail. Elle correspond donc au loyer de marché qui doit pouvoir être obtenu d'un bien immobilier aux clauses et conditions usuelles des baux pour une catégorie de biens et dans une région données.

La valeur locative de marché intègre éventuellement l'incidence de toute somme ou versement en capital, soit au locataire précédent (droit au bail), soit au propriétaire (pas de porte, droit d'entrée, indemnité de changement d'activité, etc...).

La valeur locative de marché est exprimée hors droit de bail ou hors TVA, et hors charges locatives, ou de toute autre nature, refacturées au preneur.

En ce qui concerne l'immobilier d'habitation, les lois et règlements fixent de manière précise les charges incombant respectivement aux locataires et propriétaires.

Pour l'immobilier d'entreprise, il n'existe pas de telle répartition et suivant les baux, tout ou partie des charges sont ou non refacturées aux locataires.

C - Valeur d'utilité

La valeur d'utilité est définie comme la somme d'argent (ou encore l'investissement global), qu'un Chef d'entreprise prudent et avisé devrait accepter de décaisser pour pouvoir disposer d'un bien directement nécessaire à l'exercice de son activité.

Elle a été parfois désignée sous d'autres vocables tels que : valeur d'usage, valeur d'utilisation, valeur d'exploitation. Elle 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".

La Valeur d'utilité peut se calculer selon deux types de méthodes, en fonction de la nature du bien à évaluer :

- soit il s'agit d'un bien relativement "standard ou courant" ; dans ce cas la valeur d'utilité correspond à la Valeur Vénale augmentée des impôts, taxes et frais sur l'acquisition ainsi que des éventuels travaux d'adaptation ou d'aménagement ;
- soit il s'agit d'un bien spécifique, et c'est alors une méthode par le coût de remplacement qui sera utilisée.

D - Coût de remplacement brut

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

E - Coût de remplacement net

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

F - Valeur d'apport

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

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

C'est donc aux parties (apporteurs et apportés) de définir quel type de valeur (et partant, quelles modalités de calculs), doit être choisi, et ce, sous le contrôle des Commissaires aux Apports.

G - Prix de convenance

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

Ce prix résulte du fait que l'une des parties à 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 moyenne, 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.

H - Valeur de vente forcée

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

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

I - Valeur à neuf

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

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

Elle ne concerne que les bâtiments et les équipements (Services Généraux ou Eléments de confort) qui y sont liés.

J - Valeur d'assurance

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

La valeur d'assurance peut recouvrir deux notions :

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

En France, la valeur d'assurance est exclusivement déterminée par un certain nombre de cabinets spécialisés agréés par l'Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances et de Dommages (APSAD).

K - Valeur de 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.

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 d'avantages lors de la conclusion d'un bail, d'un avenant ou du renouvellement de celui-ci, et qui sont versés au propriétaire.

Le droit d'entrée ou pas de porte constitue en fait la contre-valeur en capital d'un loyer et dispose d'un régime juridique et fiscal sensiblement différent de celui du droit au bail.

Chapitre 2 - DÉFINITIONS DES SURFACES

A - Surface cadastrale

Surface d'un terrain ou d'une assiette foncière telle qu'elle figure dans les documents cadastraux.

Rappelons que les documents cadastraux sont principalement à caractère fiscal puisqu'ils permettent de fixer l'assiette de l'impôt foncier. Le plan cadastral couvre l'ensemble du territoire national.

En matière d'origine de propriété, les documents cadastraux ne constituent qu'une présomption simple. La surface cadastrale peut être issue d'un arpentage (mesurage effectué par un géomètre), d'une détermination graphique à partir du plan cadastral ou encore de mesurages effectués sur le terrain pour les plans numériques.

B - Surface Hors Oeuvre Brute (S.H.O.B.)

La Surface Hors Oeuvre Brute (S.H.O.B.) est définie au premier alinéa de l'article R 112-2 du Code de l'Urbanisme :

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

La circulaire n° 90/80 du 12 Novembre 1990 du Ministère de l'Équipement indique les éléments constitutifs de la S.H.O.B. ;

- la S.H.O.B. doit 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 les balcons, loggias, coursives.

Ainsi, sont compris dans la S.H.O.B. :

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

En revanche, sont à exclure de la S.H.O.B. :

- les constructions ne formant pas de planchers 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 constituent pas de surface de plancher et notamment ceux occasionnés par les trémies d'escalier, d'ascenseur ou de monte-charge.

Ne constituent pas davantage de surface de plancher, les marches d'escalier, les cabines d'ascenseur et les rampes d'accès.

En revanche, constitue de la S.H.O.B., la partie du niveau inférieur servant d'emprise à un escalier, à une rampe d'accès, ou à la partie du niveau inférieur auquel s'arrête la trémie de l'ascenseur.

C - Surface Hors Oeuvre Nette (S.H.O.N.)

La Surface Hors Oeuvre Nette (S.H.O.N.) s'obtient à partir de la S.H.O.B. en opérant un certain nombre de déductions :

Déductions relatives aux sous-sols et aux combles des constructions

"Sont déduites les surfaces de plancher hors oeuvre des combles et des sous-sols non aménageables pour l'habitation ou pour des activités à caractère professionnel, artisanal, industriel ou commercial".

Cette déduction s'opère au regard de l'appréciation des trois critères suivants.

Hauteur des locaux :

Sont considérées comme non aménageables les parties de planchers en comble ou en sous-sol disposant de hauteurs sous toiture ou sous plafond inférieures à 1,80 m.

Affectation des locaux :

Ne sont pas pris en compte dans la S.H.O.N. certains locaux en comble ou en sous-sol non aménageables pour l'habitation ou pour d'autres activités en raison de l'usage qui en est fait dans la construction (chaufferie, système d'air conditionné, machinerie d'ascenseurs, installation téléphonique...).

En revanche, sont pris en considération les surfaces telles que buanderies, salles de jeux, vestiaires, séchoirs.

Consistance des locaux

Peuvent être considérées comme non aménageables les surfaces de certains locaux en combles ou en sous-sols même si leur hauteur excède 1,80 m (impossibilité à supporter des charges liées à des usages d'habitation ou en raison de l'encombrement de la charpente).

Déductions relatives aux toitures-terrasses, balcons, loggias et surfaces non closes du rez-de-chaussée

"Sont déduites les surfaces de plancher hors oeuvre, les toitures-terrasses, les balcons, les loggias ainsi que les surfaces non closes situées au rez-de-chaussée".

Déductions relatives aux aires de stationnement des véhicules

"Sont déduites des surfaces de plancher hors oeuvre, les bâtiments ou les parties de bâtiments aménagés en vue du stationnement des véhicules".

Ces surfaces ne sont pas comprises dans la S.H.O.N. 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-sols, rez-de-chaussée, constructions en silo ou isolées).

Déductions relatives à certains bâtiments des exploitations agricoles

"Sont déduites les surfaces de plancher hors oeuvre des bâtiments affectés aux logements des récoltes, des animaux ou du matériel agricole ainsi que les serres de production".

Déduction forfaitaire relative à l'isolation des locaux à usage d'habitation
"Est déduite une surface égale à 5 % des surfaces hors oeuvre affectées à l'habitation".

Cette déduction ne s'applique qu'aux surfaces de plancher affectées à l'habitation. Elle est réputée compenser la surface brute de plancher consommée par les matériaux d'isolation thermique ou acoustique.

Déductions spécifiques aux opérations de réfection d'immeubles à usage d'habitation

"Sont également déduites de la surface hors oeuvre, dans le cas de la réfection d'un immeuble à l'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 détermination de la S.H.O.N. permet de vérifier si un projet respecte la densité de construction ou les droits de construction autorisés sur le terrain d'implantation, ou de déterminer les droits à construire résiduels sur un terrain bâti ou ayant fait l'objet d'une division.

LA S.H.O.N. EST AINSI D'USAGE PERMANENT EN MATIERE DE PERMIS DE CONSTRUIRE OU DE CERTIFICAT D'URBANISME.

Elle est également employée pour liquider les taxes d'urbanisme (T.L.E., Taxe Départementale pour le financement des Conseils d'Architecture, d'Urbanisme et de l'Environnement, Taxe Départementale des espaces naturels sensibles...), le versement résultant du dépassement de Plafond Légal de Densité ou la participation en cas de dépassement du Coefficient d'Occupation des Sols.

D - Surface Utile Brute

La Surface Utile Brute est égale à la Surface Hors Oeuvre Nette, déduction faite des :

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

La Surface Utile Brute peut se décomposer en trois éléments :

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

La surface utile brute est le paramètre de base le plus couramment retenu pour les expertises en valeur vénale, en valeur d'utilité ou en valeur locative de marché.

E - 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.

F - Surface utile pondérée

Cette notion est principalement utilisée pour les surfaces de ventes et en particulier les boutiques.

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...).

La notion de surface pondérée est utilisée également de façon plus rare et moins systématique dans l'évaluation d'autres types d'immeubles ou de locaux. Le principe reste le même mais il est appliqué d'une manière différente, en ramenant les différentes catégories de surfaces réelles, selon leur intérêt, à une surface courante ou "étalon" (voir J).

G - Surface GLA (Gross Leasing Area ou "Gross Lease Area")

Cette notion est fréquemment utilisée dans les centres commerciaux. Elle correspond à la surface hors oeuvre nette 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 (dans les galeries marchandes ou centres commerciaux par exemple).

H - Surface commercialisable

Cette notion est souvent utilisée pour les locaux à caractère commercial (bureaux, activités...).

Elle correspond à la surface utile brute sous réserve de la comptabilisation effective des parties de locaux à usage commun (circulation horizontales, sanitaires...).

I - Surface habitable

La surface habitable, définie à l'article R 111-2 du Code de la Construction et de l'Habitation, est la surface de plancher construite, déduction faite des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, ébrasement de portes et fenêtres. Il n'est pas tenu compte des planchers des parties des locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 m.

J - Surface développée hors oeuvre pondérée (S.D.H.O.P.)

Somme des surfaces hors oeuvre (c'est-à-dire murs péri métriques compris) des différents niveaux d'un bâtiment, affectés de coefficients de pondération proportionnels :

- soit à l'utilité de ces niveaux par rapport à celle d'un niveau courant (en cas d'estimation de la valeur vénale),
- soit à leur prix de revient (en cas d'évaluation du coût de construction ou de reconstruction).

K - Superficie privative D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

(au sens de la loi dite 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 habitation, sans toutefois se confondre entièrement avec celles-ci.

On se rapportera donc, pour les obligations de déclarer cette superficie privative pour les biens soumis au régime de la copropriété et faisant l'objet d'un acte de vente, à la loi du 18 Décembre 1996 et aux textes d'application (décret du 23 Mai 1997).

Chapitre 3 - MÉTHODES D'ÉVALUATION

A - Méthodes par comparaison

Ces méthodes, qui connaissent un certain nombre de déclinaisons variables suivant les types de biens, 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.

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

Selon les cas, ces méthodes permettent d'évaluer un bien ou un droit immobilier en attribuant un prix pour chaque composante à partir des ventes réalisées sur des biens similaires ou approchants.

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

B - Méthodes par le revenu

Ces méthodes consistent à partir, soit d'un revenu constaté ou existant, soit d'un revenu théorique ou potentiel (loyer de marché ou valeur locative de marché), et à lui appliquer un taux de rendement, donc à le capitaliser.

Les méthodes par le revenu sont également appelées méthodes "par capitalisation du revenu" ou "par le rendement".

Elles peuvent être déclinées de différentes façons selon l'assiette des revenus considérés (loyer effectif, loyer de marché, revenu net), auxquels correspondent des taux de rendement distincts.

En France, l'assiette est généralement constituée soit par le loyer annuel hors taxes et hors charges locatives, soit par la valeur locative de marché annuelle hors taxes et hors charges locatives.

Les méthodes par le revenu peuvent connaître des applications très diverses. Certaines méthodes se fondent sur des revenus nets ou projetés que l'on actualise sur une période future.

C - Méthodes par le coût de remplacement

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, des frais accessoires de l'opération et de la TVA non récupérable. Ce mode de calcul est peu ou pas employé en valeur d'utilité. Il est en revanche employé en matière de valeur d'assurance pour les bâtiments.

- 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 du bâtiment existant considéré.

- 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 lorsqu'on apprécie un immeuble courant ou standard dont l'équivalent peut être disponible sur le même marché.

D - Méthodes indiciaires

Ces méthodes consistent à partir d'une valeur antérieure, quelle qu'en soit la nature, et à lui appliquer un indice ou un coefficient de variation.

Ces méthodes sont peu employées et déconseillées en matière de valeur vénale puisqu'il n'existe aucun indice général permettant de chiffrer l'évolution des valeurs de marché des différents biens immobiliers.

Elles sont en revanche employées en matière de valeur faisant appel à des notions de coût.

E - 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 soit à des méthodes par comparaison, soit à des méthodes par le coût de remplacement.

F - Méthode dite du bilan promoteur

Cette méthode est parfois appelée également méthode de "récupération foncière" ou de "compte à rebours opérateur".

Elle consiste à partir d'un prix de vente d'une opération projetée sur un terrain, à reconstituer les différents coûts grevant l'opération (coût de construction, frais financiers, honoraires, marge) pour parvenir par déduction en final à la valeur du terrain ou de l'immeuble en question. Cette méthode est couramment utilisée pour estimer la valeur marchande de terrains à bâtir en milieu urbanisé.

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

Elle doit s'appuyer, pour définir le prix de sortie du programme, non seulement sur les références de transactions pour des biens comparables à celui devant être édifié, mais encore sur une analyse de l'offre et de la demande normalement prévisibles d'ici la date de livraison du bien.

G - Méthodes dites professionnelles

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 privilégient généralement toutefois la considération du chiffre d'affaires et de la marge brute réellement effectués ou potentiels de l'activité exercée dans les locaux, et d'un pourcentage de chiffre d'affaires admissible en loyer.

Chapitre 4 - TYPOLOGIE DES REVENUS

A – Loyer

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 droit de bail ou hors TVA et hors charges locatives refacturées au preneur.

Les loyers sont généralement indexés annuellement ou triennalement en fonction d'indices convenus entre les parties (le plus souvent l'indice INSEE du coût de la construction).

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

B - Valeur locative de marché

Elle se définit comme la contrepartie financière acceptable sur le marché pour l'usage annuel d'un bien immobilier dans le cadre d'un bail (quelle que soit sa nature) ou d'un autre titre d'occupation. Elle varie en fonction de l'offre et de la demande sur le marché locatif concerné.

Comme le loyer, elle est exprimée hors droit de bail, hors taxes (TVA) et hors charges locatives refacturées au preneur.

La valeur locative de marché correspond à la totalité du loyer de marché qui pourrait être négocié pour le bien à la date de référence : elle intègre l'incidence des sommes forfaitaires versées au locataire précédent (droit au bail) ou au propriétaire (droit d'entrée, pas de porte).

C - Revenu semi net

Il s'agit du loyer annuel diminué d'un certain nombre de frais que le propriétaire engage et qui ne sont pas, contrairement aux charges locatives, habituellement remboursés par le locataire.

Ces frais concernent généralement l'entretien courant (hors gros-oeuvre) du local ou de l'immeuble.

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

D - Revenu net

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 et découlant de la nature intrinsèque 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) ainsi que les grosses réparations.

Ce revenu net annuel constitue l'assiette à laquelle est appliqué le taux de rendement sur le revenu net (cf. chapitre 5, paragraphe E). C'est également ce revenu net qui sert de base dans les actualisations de flux futurs.

E - Cash-flow (flux de trésorerie)

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 correspond donc au revenu net défini plus haut, duquel on soustrait en outre des catégories de dépenses qui sont variables en fonction de 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).

Le cash-flow stricto sensu, à la différence du revenu net, constitue donc plus une donnée d'analyse qu'une base d'expertise.

Chapitre 5 - TAUX DE RENDEMENT ET TAUX D'ACTUALISATION

La question des différents taux employés pour les méthodes d'évaluation par le revenu recèle plusieurs écueils terminologiques.

Sur le plan purement terminologique, le qualificatif de "Taux de Capitalisation" apparaît plus adéquat. Toutefois il faut tenir compte du langage courant des professionnels de l'immobilier pour lesquels l'intitulé "Taux de Rendement" est le plus fréquent.

Il s'agit en fait de distinguer quatre notions :

- le rendement côté vendeur ou dans l'optique d'un exercice courant de gestion (taux de capitalisation),

Le taux de capitalisation exprime, en pourcentage, le rapport existant entre le revenu de l'immeuble et son prix de vente hors frais et droits de mutation, ou sa valeur vénale. Il est dit brut ou net selon que l'on retient au numérateur le revenu brut ou le revenu net de l'immeuble.

- le rendement côté acquéreur ou investisseur (taux de rendement, dit aussi taux de placement),

Le taux de rendement exprime, en pourcentage, le rapport existant entre le revenu brut ou net de l'immeuble et le capital engagé par l'acquéreur (prix d'acquisition + frais et droits de mutation). Il est dit brut ou net selon que l'on retient au numérateur le revenu brut ou le revenu net de l'immeuble.

- la rentabilité qui inclut la notion de revenu mais aussi la plus ou moins-value en capital,

- le rendement interne qui représente la rémunération globale des capitaux investis (fonds propres).

Par ailleurs, les taux décrits ci-après constituent des instruments d'évaluation. Ils résultent de l'observation des marchés immobiliers et varient dans le temps. Ils ne doivent donc pas être confondus avec des taux constatés sur des valeurs historiques. En outre il ne s'agit pas de taux " construits ", mais de taux déduits de l'observation des opérations sur les marchés immobiliers.

Quant à l'incidence du régime fiscal de la cession de l'immeuble sur la valeur, il convient de rappeler que lorsque la cession de l'immeuble est soumise au régime de la TVA récupérable (et non aux droits de mutation), l'incidence de la taxe est généralement considérée comme neutre, en immobilier d'entreprise, en raison des facultés de récupération.

En revanche, pour l'immobilier d'habitation, les valeurs sont exprimées TTC et hors frais d'acquisition en raison de l'impossibilité de récupérer la taxe sur les loyers.

Le souci des rédacteurs a été de compléter et surtout de clarifier un certain nombre de concepts et d'intitulés. En particulier au niveau des taux utilisés en évaluation immobilière, les dénominations sont plus courtes : il a été décidé d'intituler "taux de capitalisation" les taux faisant référence à un rapport direct avec la valeur vénale hors droits, les taux de rendement étant ceux formulés par l'acheteur qui prend en compte les frais d'acquisition, ceux-ci devant être déduits du calcul de capitalisation (valeur " acte en mains "), pour parvenir à la valeur vénale proprement dite.

Pour la seconde distinction, qui concerne l'assiette du taux (le loyer du marché ou le loyer perçu qui peut être sensiblement différent du loyer du marché), les qualificatifs "théorique" ou "effectif" ont été maintenus.

A - Taux de capitalisation théorique (T1)

Ce taux permet de calculer la valeur vénale d'un immeuble ou d'un local à partir de sa valeur locative de marché potentielle.

Il s'utilise comme suit :

$$\text{Valeur locative du marché} \times 100 = \text{Valeur Vénale hors droits T1}$$

B - Taux de rendement théorique (T2)

Également appelé "Taux de placement brut théorique".

Il s'agit du même calcul dans son principe, mais le taux est différent puisqu'il porte sur une valeur vénale "droits inclus".

Ce taux est donc censé rémunérer un investissement initial comprenant le prix versé au vendeur ainsi que les droits de mutation non récupérables versés à l'État et les autres frais d'acquisition.

Ce taux est utilisé de la manière suivante :

$$\text{Valeur locative du marché} \times 100 - \text{Droits de mutation et frais d'acquisition T2} = \text{Valeur Vénale libre hors droits}$$

Il faut préciser que c'est ce taux de rendement théorique qui est le plus utilisé en immobilier d'entreprise (fourchettes de taux publiées, rendements acceptés sur les immeubles loués au loyer de marché ou destinés à être loués). Il est parfois appelé "taux de base" ou taux du marché".

C - Taux de capitalisation effectif (T3)

Ce taux permet de calculer la valeur vénale de biens immobiliers loués à partir des loyers existants.

Les loyers effectivement versés sont en effet souvent sensiblement différents de la valeur locative de marché qui pourrait être obtenue d'un nouveau locataire au même moment.

Il s'applique de la manière suivante :

$$\text{Loyers perçus} \times 100 = \text{Valeur Vénale "occupé" hors droits T3}$$

D - Taux de rendement effectif (T4)

Également appelé "Taux de placement effectif".

Ce taux permet de calculer, à partir de loyers effectivement perçus, la valeur vénale plus les frais d'acquisition et droits de mutation.

En d'autres termes, il s'agit d'un taux de rendement sur l'investissement initial (valeur vénale + frais d'acquisition et droits de mutation non récupérables versés à l'Etat par l'acquéreur).

Ce taux dérive du même principe que le taux T2, la seule différence étant la base de calcul : dans le cas du T2, l'assiette est la valeur locative de marché, dans le cas du T4, l'assiette est constituée par les loyers réels.

Pour obtenir une valeur vénale "hors droits", il convient donc de soustraire du résultat le montant des droits de mutation et frais d'acquisition.

Le taux de rendement net effectif s'applique donc de la manière suivante :

Loyers perçus $\times 100$ - Frais d'acquisition et Droits de mutation
T4 = Valeur vénale "occupé" hors droits.

E - Taux de rendement sur le revenu net (T5)

Également appelé "Taux de placement net"

Ce taux permet d'obtenir la valeur vénale d'un bien immobilier en capitalisant le revenu locatif réel, net des charges inhérentes à l'immeuble et supportées par le propriétaire.

Il produit une valeur vénale + frais d'acquisition et il convient donc de déduire ceux-ci.

Ce taux permet le calcul suivant :

Revenu locatif net $\times 100$ - Droits de mutation et frais d'acquisition
T5 = Valeur vénale "occupé" hors droits.

F - Taux de capitalisation du revenu net

Le taux de capitalisation net est le rapport entre le revenu locatif net des charges supportées par le propriétaire à la valeur vénale ou au prix de vente hors frais et droits de mutation.

Il s'applique de la manière suivante :

Revenu locatif net $\times 100$ = Valeur Vénale "occupé" hors droits.
T6

G - Taux de rendement interne

Le taux de rendement interne (T.R.I. 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 de Rentabilité" (la rentabilité traduisant en fait le rendement de l'ensemble des fonds investis sur une période donnée).

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.

Si FM0, FM1, FM2 ... FMt, sont les flux financiers aux années 0, 1, 2,... t, le taux de rendement interne est la valeur TRI solution de l'équation :

$$FM_0 + \frac{FM_1}{(1+TRI)} + \frac{FM_2}{(1+TRI)^2} + \dots + \frac{FM_t}{(1+TRI)^t} = 0$$

H - Taux d'actualisation

Le taux d'actualisation permet de calculer la valeur actuelle d'une somme de flux financiers à venir sur une période donnée.

À titre d'exemple, l'actualisation des flux financiers peut être employée dans certaines évaluations de droit au bail, de contrats de crédit bail ou de construction sur terrain d'autrui, ainsi que dans les méthodes d'évaluation par actualisations de flux.

La doctrine a toujours varié en France et dans les autres pays étrangers sur le choix du type de taux à retenir :

· soit un taux rattaché aux taux de rendement constatés sur les marchés immobiliers correspondants, donc dépendant essentiellement des caractéristiques de l'immeuble dans son marché,

· soit des taux construits à partir des taux du marché financier, la base d'appréciation la plus courante étant le taux de l'argent à faible risque (c'est à dire celui des obligations).

Dans le cadre d'évaluations immobilières, il est d'usage de retenir en matière d'actualisation de flux, un taux dont l'appréciation de départ est fondée sur le taux de l'argent à faible risque généralement rehaussé d'une prime variable tenant compte de la moindre liquidité des biens immobiliers et des caractéristiques principales de l'immeuble. Toutefois, la considération des taux de rendement nets observés sur le marché immobilier peut constituer une seconde approche dans l'appréciation d'un taux d'actualisation.

Titre III - GUIDE DES DILIGENCES

Chapitre 1 - LES MISSIONS RÉALISÉES PAR LES EXPERTS EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Sept catégories de Missions ont été identifiées de façon exhaustive, 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 mandant 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.

Ces sept grandes catégories sont les suivantes :

1. Évaluation Immobilière (proprement dite)

Celle-ci peut donner lieu à un Rapport Détaillé, à un Rapport Résumé ou à un Certificat d'Expertise.

2. Actualisation d'une expertise antérieure ou certification intermédiaire

3. Expertise quinquennale ou d'une autre périodicité

4. Avis sur dossier et la révision sur dossier

5. Contrôle de cohérence et de méthodes d'une expertise

6. Audit immobilier

7. Les Études diverses

Le présent Guide va donc déterminer les diligences appropriées à chaque type d'intervention en ayant préalablement défini le champ d'application de la mission.

Certains termes ont été volontairement écartés : en particulier, celui d'avis de valeur.

L'avis de valeur consiste en une estimation souvent fournie par un professionnel qui n'agit pas dans le cadre strict des différentes missions d'expertise évoquées dans le présent chapitre.

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

· Souci de précision et de transparence, 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.

· 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 Mandant. Le volume et le détail des diligences sont évidemment fonction des délais et de la rémunération accordés à l'Expert.

Il est cependant souhaitable d'éclairer le prescripteur ou le lecteur d'une évaluation immobilière sur :

- L'étendue et les limites des missions demandées à l'Expert,
- Le type d'intervention requis (labélisation des différentes catégories de Missions),
- Une harmonisation de la formulation des questions posées et l'énoncé précis des hypothèses de travail,
- Une standardisation de la présentation des conclusions émises par les experts.

Les mandants, comme les experts, devraient donc bénéficier d'une meilleure compréhension et les malentendus seraient ainsi évités.

Deux expertises portant sur le même bien et élaborées avec les mêmes hypothèses de travail devraient être plus facilement comparables.

Enfin, le donneur d'ordre connaîtra d'emblée, en fonction du type de mission demandé, la gamme habituelle des services et prestations qu'il est en droit d'attendre ainsi que les limites de chaque type de mission.

A - Rapport 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 à évaluer quelle que soit la forme du rendu des conclusions.

Celles-ci peuvent être exprimées dans trois formats :

- le rapport détaillé,
- le rapport résumé,
- le certificat d'expertise.

Les investigations auxquelles l'expert doit se livrer dans l'accomplissement d'une mission donnant lieu à l'établissement d'un rapport d'expertise peuvent toutefois varier en fonction du type d'immeuble ou du type de droit immobilier évalué.

1 - Rapport d'expertise détaillé

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

Le rapport comprendra la mission, les clauses de non publication et d'utilisation, la situation géographique, la description du bien, l'appréciation qualitative, l'évaluation, les conclusions et les annexes (cf. Chapitre 3 pour le détail des spécifications).

2 - Rapport d'expertise résumé

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

Les prestations et diligences effectuées par l'expert sont en principe identiques. C'est seulement la présentation des conclusions qui change, celles-ci étant exprimées de façon synthétiques et plus succinctes. Toutefois, dans certains cas, les conditions d'exécution de l'expertise ne permettent pas, souvent pour des raisons de délai, la mise en œuvre des mêmes diligences qu'un Rapport détaillé. L'Expert devra alors le préciser clairement dans le chapitre " Mission ".

3 - Certificat d'expertise

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

Comme dans le cas du Rapport Résumé, les diligences sont, sauf exception, identiques à celles d'un Rapport Détaillé: l'expert aura visité les lieux, recueilli et traité les données de bases et effectué les mêmes calculs. Seule la présentation revêt une forme plus au moins développée.

Toutefois, pour certains immeubles très importants ou très complexes, l'évaluation sous forme de Rapport Résumé ou de Certificat ne couvre pas la même gamme d'investigations et de calculs qu'un Rapport d'Expertise Détaillé.

B - Actualisation d'une expertise antérieure

De plus en plus, les immeubles font l'objet d'évaluations successives à intervalles rapprochés. Les immeubles, propriétés des compagnies d'assurances et des sociétés civiles de placement immobilier, doivent être évalués chaque année (cf. décret Novembre 1990 sur les compagnies d'assurances, et loi Janvier 1993 sur les S.C.P.I.).

Il est donc procédé à une actualisation d'expertise antérieure également appelée "certification intermédiaire". L'actualisation peut se faire avec ou sans nouvelle visite de l'immeuble. En l'absence de nouvelle visite, l'expert entreprend un examen rapide des modifications intervenues dans la situation juridique, urbanistique ou locative de l'immeuble et remet ses conclusions sous forme succincte.

Si l'immeuble a subi des modifications notables dans sa structure ou son environnement, le client ou l'expert peut décider qu'une nouvelle visite s'impose. L'expert pourra alors revisiter l'immeuble soit de manière exhaustive, soit sous forme d'une reconnaissance extérieure qui consiste en l'inspection des parties communes de l'immeuble et de son environnement immédiat.

En règle générale, une nouvelle visite, ne serait ce que sous la forme d'une reconnaissance extérieure, est souhaitable.

C - Réévaluation (Expertise quinquennale ou autre)

Pour les immeubles des compagnies d'assurance ou des S.C.P.I., une expertise quinquennale est obligatoire après 4 certifications intermédiaires.

Pour les autres immeubles, une réévaluation peut s'imposer après une première expertise antérieure. Les réévaluations impliquent de préférence une visite complète, soit au minimum une simple reconnaissance extérieure s'il n'y a pas eu de modification notable dans la structure ou dans l'état de l'immeuble et compte tenu de la date du rapport précédent.

S'il n'y a pas eu de nouvelle visite complète, le Rapport contiendra une réserve relative à l'état intérieur de l'immeuble.

Le rapport de réévaluation sera un rapport d'expertise dans les modalités telles que définies au paragraphe I.

D - Avis sur dossier ou Révision sur dossier

Les avis sur dossier sous-entendent que l'immeuble n'a pas été visité. Ces avis peuvent prendre la forme d'une révision s'il s'agit de donner son avis sur le rapport d'expertise d'un confrère.

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.

E - Contrôle de cohérence et méthode d'expertise

Il peut être demandé à un expert son avis sur un rapport d'expertise immobilière. Le travail demandé consiste à :

- vérifier le choix et la régularité des méthodes d'évaluation utilisées.
- fournir un diagnostic général sur la cohérence de la ou des évaluations, sans réaliser pour autant une expertise des immeubles.

Dans certains cas, l'Expert en évaluation immobilière peut se voir demander de valider les conclusions d'un confrère, que celui-ci ait agi en tant qu'Expert interne ou externe au mandant.

F - Audit immobilier

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

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

- Vérification des titres de propriété étant précisé que, si celle-ci n'est pas effectuée par l'expert, elle doit l'être par un juriste.
- Production d'extraits cadastraux (matrices et plans).
- 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).
- Estimation détaillée, par devis d'un professionnel, des travaux à entreprendre sur l'immeuble.
- Analyse des facteurs susceptibles d'affecter l'environnement de l'immeuble avec, en cas de besoin, avis d'un technicien extérieur éventuel.

À titre d'exemple, 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.

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 mandant convenant avec l'expert 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 réalisée dans un délai inférieur à un mois et peut s'étaler sur une période de plusieurs mois.

L'expertise immobilière détaillée intervient en principe au terme de l'audit immobilier ;

toutefois, une première expertise peut être faite préalablement à l'audit puis complétée ou corrigée une fois l'audit achevé.

G - 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, mais l'on peut citer entre autres les études de valorisation, les études d'aménagements et les analyses financières prospectives.

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.

Chapitre 2 - LA RÉALISATION DES MISSIONS D'EXPERTISE

A - Formalisation de la mission

1 - Lettre de mission

La lettre de mission doit comprendre, en principe, l'objet de l'expertise, la nature de l'expertise, les documents d'information nécessaires pour l'expertise, le montant des frais et honoraires fixés après échange avec l'expert, les modalités de règlement des honoraires, avec le versement d'une provision, si celle-ci a été prévue.

Pour des raisons d'urgence, l'expertise peuvent commencer avant la réception de la lettre de mission émanant du client.

2 - Personnes concourant à l'expertise

Un expert ou une société d'expertise peuvent utiliser un ou plusieurs collaborateurs pour réaliser l'expertise. Ces derniers opèrent sous l'entière responsabilité de l'expert ; il est recommandé que leur participation soit indiquée en introduction du rapport d'expertise.

Lorsqu'il s'agit d'experts ou de collaborateurs extérieurs, ceux-ci peuvent être mentionnés dans le rapport mais ils n'engagent leur responsabilité directe vis à vis du mandant que s'ils sont co-signataires de l'expertise.

3 - Confidentialité

Confidentialité générale

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

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 nommément 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 souvent 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.

4 - Délais

Les délais de réalisation d'une expertise varient avec l'étendue physique de la mission (taille et éloignement des immeubles à visiter) et sa complexité.

Les délais sont déterminés avec le client. Ils sont calculés à compter de la date, d'une part, de remise des pièces dont l'Expert a besoin, d'autre part, de celle de la mise en possibilité de visiter l'immeuble.

En cas d'incidents (difficultés pour visiter, pour obtenir des pièces ou renseignements indispensables,...) susceptibles d'affecter le respect des délais, l'expert en tiendra informé son client dans les plus brefs délais et négociera le report du terme convenu.

En toute hypothèse, l'expert doit toujours agir avec la plus grande diligence, le non respect des délais, par le fait de sa seule négligence, pouvant entraîner la mise en jeu de sa responsabilité.

B - Déroulement de la mission

1 - Visite des immeubles

D'une manière générale, toute expertise d'immeuble nécessite une visite détaillée de l'immeuble.

Pour des raisons de confidentialité et 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 ou ouvertes au public ; dans ce cas l'expert doit le signaler dans son rapport.

Pour des raisons de délai, en cas d'expertise d'un patrimoine immobilier important et souvent dispersé, une visite sur échantillon peut être envisagée ; le choix de cet échantillon doit être fait en plein accord avec le mandant et être explicité dans le rapport.

2 - Utilisation des pièces

Les documents d'information fournis par le mandant (situation locative, plans, état de surfaces, nature des lieux...) sont présumés exacts. S'ils se révèlent notoirement faux ou inexacts, l'expert doit essayer d'y remédier auprès de son mandant. En cas d'impossibilité, l'expert doit émettre expressément des réserves en les expliquant dans le rapport.

3 - Étude du dossier

L'expertise détaillée d'un immeuble comprend l'analyse de l'immeuble et l'analyse du marché.

L'analyse de l'immeuble sera détaillée ultérieurement mais les investigations qu'elle nécessite y compris celles que l'on n'a pu faire, doivent être évoquées dans le rapport d'expertise.

L'analyse du marché implique une étude des références par accès aux banques de données et aux sources d'informations diverses. Cette étude doit être mentionnée, même brièvement, dans le rapport d'expertise.

4 - 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 Mandant,
- 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. L'Expert doit alors être rémunéré en conséquence. Il reste toutefois redevable de certaines obligations, en particulier au niveau de la confidentialité.

Si l'objet ou les hypothèses de travail sont modifiés, une nouvelle lettre de Mission doit être établie.

C - Rendu des conclusions

1 - Forme des conclusions

Les conclusions sont, sauf exception, matérialisées par un Rapport écrit.

Les conclusions du Rapport doivent être exposées le plus clairement possible.

Quand des hypothèses particulières de réalisation ou de faisabilité ont été émises dans le rapport d'expertise, elles doivent être réitérées explicitement dans la conclusion.

La remise du Rapport est souvent accompagnée de commentaires verbaux. Toutefois, toute précision, notamment quant aux hypothèses de travail retenues ou écartées mérite d'être consignée dans le Rapport.

2 - Réserves éventuelles

Si l'expert a des incertitudes, quant à la fiabilité et à l'exhaustivité des informations fournies, il doit clairement en faire état sous forme de réserves qui peuvent affecter sérieusement les conclusions de l'expertise. Il est vivement recommandé de prévoir d'éventuelles réserves concernant l'environnement, la pollution, l'infestation ou la contamination.

3 - Impossibilité de fournir les conclusions

Lorsque des éléments d'information majeurs font défaut ou que des incertitudes sérieuses demeurent, l'expert peut considérer qu'il est dans l'impossibilité de déposer ses conclusions.

Il doit en informer son mandant de préférence par écrit, en précisant les motifs. Même si l'expert ne dépose pas de conclusions, il reste redevable d'une obligation de réserve et de confidentialité vis-à-vis des mandants.

4 - Honoraires

Dans toutes les missions d'expertise, le montant ou les modalités de calcul des honoraires doivent être convenus avant le démarrage des opérations.

Les honoraires peuvent être établis à un tarif forfaitaire fixé d'avance. Ceux-ci peuvent évoluer lorsque le champ d'application de l'Expertise est modifié en cours de Mission.

Ils peuvent aussi être établis au prorata de la valeur des immeubles expertisés.

Ils peuvent enfin également être fixés à la vacation horaire ou la vacation journalière.

Dans tous les cas, il faut préciser si les honoraires fixés sont T.V.A. incluse (T.T.C.) ou hors T.V.A. Les frais de déplacements et autres peuvent être inclus forfaitairement ou comptabilisés séparément, et ceci doit être également précisé dans la lettre de Mission.

La responsabilité de l'expert demeure dans le cas où il ne prend pas d'honoraires, même si celle-ci doit être appréciée de façon plus limitée.

D - Intervention successives, parallèles ou conjointes d'Experts

1 - Interventions successives

Lorsqu'un Expert intervient dans une mission d'expertise à la suite d'un confrère ou en même temps, il ne peut informer celui-ci de son intervention qu'avec l'accord de son mandant.

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.

2 - Interventions parallèles avec rapprochement

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

La confrontation entre les deux experts devra toujours être courtoise et viser à l'efficacité de manière à réduire les cas de nomination de tiers expert agissant comme arbitre.

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

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 ou d'incohérence avec le premier expert, le deuxième expert devra s'efforcer de justifier sa position.

Très souvent, ces contrôles amènent un accord sur les méthodes d'expertise employées par le premier expert, mais ils peuvent rarement aboutir à un accord total sur les valeurs retenues. En effet, le contrôleur ne dispose ni des délais, ni des moyens de vérifier si les données et les conclusions retenues par le premier expert sont exactes, et conformes aux conclusions auxquelles il serait lui-même parvenu, car il ne couvre pas le même champ de diligences.

Chapitre 3 - LES RAPPORTS

A - Principes d'établissement

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

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

- La forme du rapport d'expertise établi 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 les instructions 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 court.

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.

B - Le contenu des rapports

Sauf exception justifiée due à un manque d'informations non imputable à l'expert ou à des instructions spécifiques du client clairement exposées, un rapport d'expertise doit comporter, en principe, les éléments ci-après.

1 - Mission

- Identité du client ou du mandant, son lien avec l'immeuble à expertiser,
- l'objet de la mission doit être défini de façon précise : il doit indiquer si l'immeuble est à évaluer dans son état actuel, ou dans un état futur, dans l'hypothèse de la prolongation de son usage actuel, ou de l'utilisation pour un autre usage...
- identification des biens ou droits à évaluer doivent être identifiés, si possible par la désignation cadastrale, l'adresse exacte et l'usage à la date de visite,
- date de valeur de l'expertise,
- date de rédaction (si celle-ci notamment est différente de la date de valeur),
- date de visite,
- mention de la visite en précisant le cas échéant s'il n'a pas été possible d'accéder à la totalité des lieux, si les occupants ont été prévenus ou non ; pour des patrimoines très importants composés d'ensembles assez homogènes pour lesquels une visite exhaustive et complète n'est pas possible dans des délais normaux, l'expert devra bien identifier la nature de l'échantillonnage visité, en accord avec son client,
- hypothèses de travail retenues et valeurs définies (valeur " libre " ou " occupé ", avec un état locatif donné, valeurs vénales ou de remplacement, valeurs locatives...),
- réserves éventuelles en cas d'impossibilité de vérifier telles ou telles données pouvant avoir une incidence sur la valeur,
- liste des documents et informations mis à la disposition par le client et utilisés par l'expert : titre de propriété, copie de désignation d'immeuble ou de droits de propriété figurant dans un titre, état locatif détaillé ou résumé, baux originaux ou copies avec avenants, quittances de loyer, plans originaux ou copies, permis de construire ou de démolir etc...

2 - Clauses de non publication et d'utilisation du rapport dans son intégralité

Les recommandations de TEGOVA * et les pratiques professionnelles conduisent généralement les experts à insérer dans leur rapport une ou deux clauses du type de celles-ci après :

" Le mandant ne peut utiliser le rapport d'expertise de façon partielle en isolant telle ou telle partie de son contenu ".

" Le présent rapport d'expertise en tout ou partie ne pourra être cité ni même mentionné dans aucun document, aucune circulaire et aucune déclaration destinés à être publiés et ne pourra pas être publié d'une quelconque manière sans l'accord écrit de l'expert quant à la forme et aux circonstances dans lesquelles il pourra paraître ".

3 - Situation géographique

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

4 - Situation juridique du bien

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

5 - Situation Urbanistique et Administrative

Classement ou zoning, servitudes publiques, projets susceptibles d'affecter le bien,

constructibilité. Ces renseignements sont publics et délivrés par les Services Administratifs par voie orale ou par consultation de documents.

Il convient de rappeler que seuls sont opposables aux tiers certains documents fournis par l'Administration (certificat d'urbanisme, Permis de construire). La production de ces pièces demande un délai qui est souvent incompatible avec celui fixé par la Mission d'Expertise.

6 - Description du bien

- Nature et consistance des biens.
- Affectation (usage physique, affectation juridique ou urbanistique).
- Surface du terrain et des bâtiments.

Ces surfaces sont généralement fournies par le client (plan, état des surfaces). Seules les surfaces mesurées par un professionnel compétent ou spécialiste disposant d'une assurance de Responsabilité Civile Professionnelle (tels que géomètre-expert, architecte) présentent une garantie.

- État d'entretien général des biens : gros-œuvre, second œuvre, finition. Il n'est pas de la compétence de l'expert de fournir des diagnostics techniques détaillés, ni dans sa mission d'établir des devis de travaux. Il doit en revanche éclairer son mandant sur la qualité de l'entretien avec ses conséquences sur la valeur des biens et fournir éventuellement un ordre de grandeur du montant des travaux nécessaires .
- Équipement : éléments de confort ou services généraux pouvant être considérés comme immeubles par destination.
- Annexes aux locaux ou à l'immeuble : parkings, archives, caves, locaux sociaux, détaillés séparément le cas échéant.

7 - Réserves concernant l'environnement et la contamination

Il ne rentre pas dans les compétences normales de l'Expert en évaluation immobilière d'apprécier ni de chiffrer l'incidence des risques liés à la contamination des sols, des bâtiments, la pollution des terrains et plus généralement les questions concernant l'environnement. Il peut toutefois prévenir son Mandant des risques s'il en apparaît à partir des informations générales sur le secteur.

En outre, les problèmes soulevés par la présence d'amiante, de termites et par certaines nuisances acoustiques ou phoniques ne peuvent être évalués avec précision que par des spécialistes habilités et assurés à cet effet.

L'Expert en évaluation immobilière devra donc rappeler dans son Rapport les limites de sa Mission, tout en se réservant la possibilité d'informer son Mandant en cas de risques évidents ou patents, et en lui suggérant de requérir les services d'un ou de plusieurs spécialistes concernés.

8 - Situation locative

Un immeuble peut être vacant, occupé par son propriétaire, par un tiers à titre gratuit, avec ou sans titre, occupé à titre onéreux avec des baux de conditions diverses. Selon les cas, le rapport d'expertise détaillera la situation locative des biens, à la date de l'expertise.

9 - Appréciation qualitative

Celle-ci consiste à donner une appréciation courte ou détaillée des biens au regard de leur utilisation et des conditions du marché dans lequel ils se situent.

10 - Étude du marché

L'expert effectue une étude de marché des biens comparables qu'il peut résumer sans la détailler. Les rapports d'expertise ne comportent pas systématiquement d'éléments de référence ; certains peuvent toutefois être exposés verbalement après le dépôt du rapport, au mandant qui en fait la demande et qui s'engage à respecter le principe de confidentialité.

11 – Évaluation

Celle-ci doit comporter le choix des méthodes d'évaluation retenues avec éventuellement la justification de celles-ci.

Sont ensuite exposés de manière plus ou moins détaillée les calculs, découlant des méthodes employées, ainsi que les chiffres retenus dont la synthèse sera reprise en conclusion.

Dans les rapports d'expertise résumés ou de forme standard, les avis ou révisions sur dossier, ou les rapports portant sur des groupes d'immeubles très nombreux, les calculs détaillés n'apparaissent pas.

12 – Conclusions

Les conclusions peuvent être assorties de réserves concernant le bien, son utilisation actuelle ou future et le marché dans lequel il se situe.

Il est indiqué dans les conclusions si les chiffres sont donnés hors droits de mutation et frais d'acquisition et hors T.V.A. ou non.

Le régime fiscal du mode de cession retenu doit, toujours être explicitement mentionné (opération d'apport, cessions de droits, de parts ou d'actions, vente directe, etc ...).

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

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

13 – Annexes

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

On notera en particulier et de façon non exhaustive :

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

C - Cas particulier des immeubles situés à l'étranger

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

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

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

employés en France. Une note d'explication de l'Expert sera alors souhaitable, soit dans le corps du Rapport d'Expertise, soit dans tout autre document accompagnant celui-ci.

Titre IV - PRINCIPES DÉONTOLOGIQUES S'APPLIQUANT AUX EXPERTS EN ÉVALUATIONS IMMOBILIÈRES

Les principes déontologiques qui suivent formulent les règles de conduite que l'Expert en évaluation immobilière doit observer vis-à-vis de lui-même, de ses clients, de 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 peut entraîner la saisie du Comité d'Application de ladite Charte et expose tout membre concerné aux sanctions prévues par les textes régissant l'Association à laquelle il adhère.

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

Les Associations ou Groupements d'Experts en évaluations immobilières peuvent prévoir, en plus des dispositions ci-après, des obligations spécifiques ou supplémentaires pour leurs Membres.

Chapitre 1 - Vis-à-vis d'eux-mêmes

L'expert doit être totalement indépendant.

Cette indépendance impose :

- l'absence de tout lien de subordination ou familial avec les clients,
- l'absence d'intérêt économique personnel.

Si un immeuble à expertiser est la propriété à plus de 5 % de l'expert lui-même ou du groupe auquel il appartient, l'expert ne pourra intervenir qu'en qualité d'expert "interne" et cette qualité devra figurer dans l'exposé de la mission.

En règle générale, lorsque l'expert considère qu'il existe un risque de partialité ou de suspicion, il renoncera à la Mission.

L'expert qui a été, directement ou par le biais de la société qui l'emploie, partie prenante dans l'achat d'un bien immobilier, ne pourra réaliser l'expertise de l'immeuble concerné avant un délai de deux ans à compter de cette opération.

L'expert doit toujours agir avec probité et impartialité.

Il doit s'abstenir de tout comportement susceptible de déconsidérer sa profession.

Chapitre 2 - Vis-à-vis de leurs mandants

L'expert immobilier doit obtenir de son client, avant tout commencement d'exécution, un écrit définissant la mission confiée et précisant le montant de la rémunération.

Il 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.

Il 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.

À l'issue de la mission et dans le délai imparti, l'expert doit remettre à son client un rapport daté et signé. Ce document doit être complet, clair, précis, motivé et conforme aux dispositions du Guide Méthodologique et du Guide des Diligences. Il est souhaitable

que le nom de la personne qui a rédigé le rapport et visité l'immeuble, même succinctement, soit mentionné dans le rapport.

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.

L'expert en évaluation immobilière est tenu à une obligation de moyen.

Il est responsable de tous documents ou pièces qui lui sont confiés. Il est tenu de les restituer à l'achèvement de sa mission.

L'expert ou la société d'expertise sont seuls responsables des études et travaux dont ils sont les auteurs. Cette responsabilité est étroitement liée à la nature et au champ d'application de la mission qui leur a été confiée. Le client sera prévenu que toute utilisation d'un rapport d'expertise pour un objet autre que la mission convenue dégrèverait l'expert de sa responsabilité.

L'utilisation d'un rapport de façon partielle par un mandant est proscrite, car susceptible de provoquer des erreurs. Elle peut engager la responsabilité du Mandant.

Tout expert, intervenant à titre principal ou en appui dans une mission, doit faire couvrir sa responsabilité civile professionnelle ainsi que celle de ses collaborateurs par une compagnie d'assurances notoirement solvable. Le montant des garanties doit être suffisant pour couvrir les risques liés aux travaux d'expertise engagés en France comme à l'étranger.

Lorsqu'un expert est saisi d'une demande d'intervention sur un immeuble qu'il a déjà évalué depuis moins d'un an pour une autre partie, il doit informer les deux parties (le premier client et le nouveau demandeur). Il ne pourra effectuer une nouvelle expertise que s'il a l'accord de chacune d'elles. Dans le cas contraire, il devra décliner la seconde mission.

Chapitre 3 - Vis-à-vis de leurs confrères

L'expert doit entretenir avec ses confrères des contacts confraternels.

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

Lorsque plusieurs experts sont amenés à intervenir dans une même affaire, concomitamment ou successivement, ils peuvent se contacter et échanger toutes informations utiles, sauf si leur mandant s'y oppose.

Dans les mêmes conditions, l'expert chargé d'une contre expertise pourra transmettre au premier expert son contre-rapport. Ce contre-rapport devra être rédigé sous forme courtoise et ne contenir, en cas de divergence de vue, qu'une argumentation entièrement objective.

Lorsque l'Expert chargé d'une mission utilise les services d'un confrère, il doit en informer son client. Les noms du ou des confrères devront figurer dans le rapport.

Dans ce cas l'Expert reste responsable vis-à-vis de son client de l'ensemble des mentions et conclusions de son rapport. Si le rapport est co-signé par deux ou plusieurs experts (co-traitance), ils sont ensemble co-responsables vis-à-vis de leur mandant.

Chaque Expert intervenant doit faire couvrir sa responsabilité civile professionnelle par une assurance adéquate.

Annexes

Annexe I - Rappel des textes principaux et éléments de bibliographie

Loi du 29 décembre 1976 et du 30 décembre 1977, concernant la réévaluation dite "libre" des bilans et la valeur d'utilité (C.G.I. article 238 bis I et J).

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.

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 - J.O. du 9 septembre 1994), Recommandation commune C.O.B. - C.N.C. relative aux méthodes employées par les experts chargés d'évaluer les actifs immobiliers des S.C.P.I. (octobre 1995).

Loi du 30 décembre 1981 (n° 81-1160) concernant l'impôt sur les grandes fortunes (I.G.F.) supprimé puis ré instauré par la loi du du 23 décembre 1988 sous la forme d'impôt sur la fortune (I.S.F.).

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.

"Guide de l'Évaluation des Biens"

D.G.I. - Journaux Officiels (1989)

"Approved European Property Valuation Standards"

TEGOVA - Peter Champness (1997)

Traduction française disponible en 1998

"European Valuation Practice"

Édition Chapman and Hall (1995)

Alastair Adair - Mary Lou Downie - Stanley Mc Greal - Gerjans Vos "Évaluation"
Édition Francis Lefebvre

(2ème édition - Janvier 1996)

Annexe II Liste des associations signataires de la Charte

Association Française des Ingénieurs, Concepteurs et Réalisateurs Industriels (AFICRI)

Secrétariat : 58, chemin de la Justice

92290 Chatenay-Malabry

Président : Jean-Claude BRUNEAU

Association Française des Sociétés d'Expertise Immobilière (AFREXIM)

43, boulevard des Capucines

75002 Paris

Président : Philippe LERÈGLE

Chambre des Experts Immobiliers de Belgique (CIBEX)

260, rue Au Bois

1150 Bruxelles (Belgique)

Président : Monsieur Roger BRACONNIER

Chambre des Experts Immobiliers de France (CEIF-FNAIM)

129, rue du faubourg Saint-Honoré

75008 Paris

Président : Bernard PERPÈRE

Compagnie des Experts en Estimations Immobilières près la Cour d'appel de Paris (CEEICAP)

276, boulevard Raspail

75014 Paris

Président : Gérard BENOIT

Compagnie Nationale des Experts Immobiliers (CNEI)

18, rue Volney

75002 Paris
Président : Michel BOREL

Compagnie Nationale des Experts Judiciaires en Estimations Immobilières (CNEJ)
86, avenue Kléber
75116 Paris
Président : Jacques VIGIÉ

Confédération des Experts Agricoles, Fonciers et Immobiliers (CEAFI)
6, rue Saint-Didier
75116 Paris
Président : Bernard REY

Conseil Supérieur du Notariat - Institut Notarial de l'Immobilier (CSN)
31, rue du Général Foy
75008 Paris
Président : Didier PICHON

Fédération Nationale des Chambres d'Experts et Experts Judiciaires (EEFIC)
Évaluateurs Fonciers Immobiliers et Commerciaux
22, rue du Maréchal Joffre
06000 Nice
Président : Gérard DEPERI

Institut Français de l'Expertise Immobilière (IFEI)
3, rue Catulle Mendès
75017 Paris
Président : Denis FRANCOIS

Ordre des Géomètres-Experts (OGE)
40, avenue Hoche
75008 Paris
Président : Jean-Louis MARTY