CHARTE DE L'EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

6e ÉDITION

Novembre 2025

Le référentiel français de l'expertise en évaluation immobilière

Comité d'Application - charteexpertiseimmo.org

Conditions d'usage et de conformité

La présente Charte constitue le référentiel professionnel français en matière d'évaluation immobilière. Son usage et l'invocation de la conformité à ses dispositions sont strictement encadrés et soumis à autorisation du Comité.

Usage légitime et conformité

Seuls les experts en évaluation immobilière membres d'une organisation signataire de la présente Charte sont autorisés à :

1. Se prévaloir de la qualité d'expert évaluateur se conformant à la Charte de l'expertise en évaluation immobilière ;
2. Mentionner la conformité de leurs rapports d'expertise à la présente Charte ;
3. Utiliser les références, méthodologies et standards définis dans le présent document dans le cadre de missions d'expertise professionnelle.

Cette autorisation est conditionnée au respect effectif des dispositions de la Charte et au maintien de l'adhésion à une organisation signataire en règle avec le Comité d'application de la Charte.

Protection du référentiel

Toute utilisation de la Charte, toute référence à celle-ci ou toute prétention à la conformité par une personne qui ne serait pas membre d'une organisation signataire constitue :

1. Une usurpation de qualité professionnelle ;
2. Un détournement du référentiel de la profession ;
3. Une utilisation abusive susceptible d'engager la responsabilité de son auteur.

Le Comité d'application de la Charte se réserve le droit de poursuivre toute utilisation non autorisée et de prendre toutes mesures appropriées pour faire cesser ces pratiques.

Mentions obligatoires

Tout expert évaluateur membre d'une organisation signataire qui invoque la conformité à la Charte dans ses rapports d'expertise doit expressément mentionner :

1. Son appartenance à l'organisation signataire concernée ;
2. La protection de la Charte par les droits de propriété intellectuelle au profit du Comité d'application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

LES ORGANISATIONS SIGNATAIRES DE LA CHARTE

AFREXIM
David POOLE

CEEICAP
Emmanuelle GAUTHIER du FRAYSSEIX

CEF
Carole LOPES

CEICE
Loïc FLAMANT

SEEIF
Rémi SERAIS

CNEFAF
Jean-Luc BARTMANN

CNEI
Bertrand CARTERON

CNEJI
Sophie MUTTER-PUCCETTI

CSN
Priscille CAIGNAULT

EEFIC
Alexandra JULLIEN

EFF
Sébastien CHATON

IFEI
Philippe GUILLERM

OGE
Séverine VERNET

RICS
Fabrice LEGER

SNPI
Gérard FONS

TEGOVA FRANCE
Mark BOOTH

UNIS
Yves LE MARREC

Préambule

Huit années séparent la 6e édition de cette Charte de la précédente, huit années pendant lesquelles les experts en évaluation immobilière ont eu en permanence l'opportunité d'intervenir en tant qu'expert, d'arbitre, de conseil, ou encore de sachant en matière d'évaluations réglementaires, amiables et judiciaires.

Leurs apports se sont révélés primordiaux pour conseiller les intervenants du monde de l'immobilier face aux nombreuses et majeures mutations juridiques, environnementales, urbanistiques, techniques, économiques et financières, qu'a connu la période.

Huit années, soit aussi le plus long intervalle entre deux éditions depuis la seconde parue en 1999, démontrant ainsi la pertinence et les qualités rédactionnelles de la 5e édition.

Cette 6e version sera la première à exister à la fois en version papier, mais aussi en version numérique dès sa publication ; elle rejoindra ainsi la 5e édition, sur le site internet du comité d'application de la Charte de l'Expertise en Évaluation immobilière (https://charteexpertiseimmo.org).

Si le plan de la présente Charte a été sensiblement remanié pour correspondre plus précisément au déroulement d'une mission d'expertise en évaluation immobilière, la vocation de la Charte, telle qu'exprimée au travers de ses différentes éditions, demeure :

- La Charte précise les conditions minimales de formation initiale et d'expérience pour exercer l'activité d'expert en évaluation immobilière.
- La Charte est un ouvrage de référence commun sur les plans terminologique et méthodologique.

Cette base commune est rendue indispensable par la diversité des origines professionnelles et des formations des experts évaluateurs. Mais également par la nécessaire convergence des normes et référentiels internationaux et européens, tels ceux édictés par l'IVSC, la RICS, TEGOVA.

- La Charte définit les différentes missions qui relèvent de l'expert en évaluation immobilière.
- Elle précise leurs modalités de réalisation en les différenciant clairement des opérations purement techniques de constatations ou de diagnostics.
- La Charte énonce les règles déontologiques que l'expert en évaluation immobilière doit impérativement respecter dans le cadre de ses obligations d'intégrité, d'impartialité et d'indépendance, d'assurance en responsabilité professionnelle et de gestion des conflits d'intérêts.

Le respect absolu de ces règles s'impose avec d'autant plus de rigueur que les enjeux économiques en cause, d'une importance majeure, conditionnent la qualité même de l'expertise immobilière.

Chaque association signataire de la Charte (17 au jour de cette présente édition) s'engage à en faire respecter l'application auprès de ces adhérents, indépendamment des autres règles qui lui seraient propres.

Citons à ce stade les principaux sujets venant enrichir cette nouvelle édition :

1. Définition de la « Property Value » traduite comme « Valeur Immobilière » dans les EVS 2025 de TEGOVA, entrées en vigueur en janvier 2025 ou encore « Valeur prudente », soit aussi un concept différent de la valeur hypothécaire, dans les EVS 2025 de TEGOVA, entrées en vigueur en janvier 2025.
2. La mention que la « valeur verte » n'est pas une valeur en soi, mais que le respect des exigences en matière environnementale impacte la valeur des biens
3. La notion de valeur résiduelle d'utilisation, soit l'approche de valorisation d'un bien en zone littorale avec introduction d'une décote tenant à la durée de vie du bien selon la limitation de son usage, dans le cadre des dispositions des articles 236 à 250 de la loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets du 22 août 2021, donnant aux territoires littoraux un cadre et des leviers pour adapter leur politique d'aménagement à l'érosion du trait de côte.
4. Les méthodes de valorisation économique des biens et services écosystémiques sous l'impulsion des Experts Fonciers, Agricoles et Forestiers (valeur d'usage direct et indirect, outre une valeur de non usage).
5. Nouvelle mise à jour des différentes notions de surfaces avec distinctions claires entre surfaces réglementaires et contractuelles.
6. Nouvelle mise à jour des coefficients de pondération des surfaces des locaux commerciaux, élargissant les plages de pondération recommandées et visant à une harmonisation renforcée des pratiques.
7. Introduction en annexe de la Charte de recommandations de pondérations des surfaces en matière résidentielle et tertiaire, dont les surfaces extérieures très appréciées depuis la Covid.
8. Précisions sur les indemnités d'éviction, d'expropriation et d'occupation.
9. Nouvelle explicitation de la notion de taux d'effort pour l'immobilier spécialisé.
10. Refonte complète du titre V de la 5e édition sur les incidences des normes techniques et de développement durable, en conformité avec le RED BOOK de la RICS et le titre VI des EVS 2025 de TEGOVA.
11. Mention de la place des technologies d'aide à l'évaluation et l'intelligence artificielle dans l'activité des experts en évaluation immobilière, dont les modèles automatiques de valorisation et les précautions à prendre par un expert en évaluation immobilière avant un éventuel usage.

À l'aube d'une nouvelle époque marquée par les mutations bioclimatiques, les encadrements réglementaires visant la protection des particuliers, la sécurisation des flux financiers associés aux investissements immobiliers, la maîtrise des dépenses énergétiques, soit des facteurs parfois exogènes à l'immobilier, mais qui impactent la valeur des biens, cette 6e édition constitue de nouveau un référentiel incontournable.

Cette 6e édition sera d’autant plus opérationnelle qu’elle pourra être enrichie entre deux éditions par la publication sur le site du Comité de toute note, recommandation, circulaire traitant d’évolutions impactant le métier d’expert en évaluation immobilière, sachant qu’y figurent déjà :

- Une circulaire sur les recommandations de prise en compte de l’impact environnemental dans l’évaluation (novembre 2022).
- Une circulaire des premiers ajustements concernant les surfaces pondérées commerciales (avril 2023)

Citons par exemple un sujet dont les modalités de mise en œuvre resteront à préciser, mais qui pourra enrichir nos référentiels communs :

- Des modalités unifiées de mise en œuvre de la « property value » ou « valeur prudente » du Règlement (UE) n ° 575/2013 du Parlement européen et du Conseil du 26 juin 2013 concernant les exigences prudentielles applicables aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement.

AUTEURS & ORGANISATIONS DE LA 6ÈME VERSION DE LA CHARTE

AFREXIM
François SAUVAL

CEEICAP
Emmanuelle GAUTHIER du FRAYSSEIX

CEF
Carole LOPES & Gaëlle ANSOINE

CEICE
Loïc FLAMANT

SEEIF
Denis PELOUSE

CNEFAF
Jean-Luc BARTMANN

CNEI
Bertrand CARTERON

CNEJI
Rahpaël GARRAUD

CSN
Patrick Léon Lotthé & Isabelle LEMORT

EEFIC
Alexandra JULLIEN

EFF
Guillaume COURBOULAY

IFEI
Philippe GUILLERM

OGE
Jean-Yves BOURGUIGNON

RICS
Catherine DARGENT

SNPI
Gérard FONS & Quentin LAGALLARDE

TEGOVA FRANCE
Mark BOOTH

UNIS
Yves LE MARREC

CHARTE DE L'EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

BUREAU DU COMITÉ - MANDAT 2024 - 2026

PRÉSIDENT
Bertrand CARTERON

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL
Yves LE MARREC

VICE-PRÉSIDENTE
Catherine DARGENT

VICE-PRÉSIDENT
Jean-Luc BARTMANN

VICE-PRÉSIDENT
Gérard FONS

TRÉSORIER
Denis PELOUSE

Document officiel - Charte de l'expertise en évaluation immobilière

REMERCIEMENTS

Le Comité de la Charte tient à exprimer sa profonde gratitude à l'ensemble des organisations membres et à leurs représentants pour leur engagement sans faille dans l'élaboration de ce référentiel d'excellence. Leur expertise, leur dévouement et leur collaboration exemplaire ont permis de construire un corpus de bonnes pratiques qui fait honneur à notre profession et garantit la qualité de l'expertise immobilière en France.

Sommaire

Conditions d'usage et de conformité **2**
Usage légitime et conformité 2
Protection du référentiel 2
Mentions obligatoires 2
Préambule **4**
Sommaire **9**
Titre I - Conditions générales d'exercice de l'expertise **13**
Chapitre 1 - Définitions et qualifications 13
1.1 - L'expertise en évaluation immobilière 13
1.2 - L'expert en évaluation immobilière 14
Chapitre 2 - Conditions d'exercice 16
2.1 - Conditions générales 16
2.2 - Obligation de moyens et responsabilité professionnelle 17
2.3 - Assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) 17
2.4 - Conditions particulières 18
Chapitre 3 - Éthique professionnelle 20
Chapitre 4 - Obligations de l'expert en évaluation immobilière 21
4.1 - Relations de l'expert en évaluation immobilière avec son client 21
4.2 - Relations de l'expert en évaluation immobilière avec ses confrères 25
4.3 - Publicité 26
4.4 - Obligations propres aux expertises judiciaires 26
Chapitre 5 - Application de la Charte 27
5.1 - Comité d'application de Charte 27
5.2 - Respect de l'application de la Charte 28
Chapitre 6 - Technologies d'aide à l'évaluation et l'intelligence artificielle 29
6.1 - Principes communs aux technologies d'aide à l'évaluation 29
6.2 - Les Modèles Automatisés d'Évaluation (AVM) 30
6.3 - L'intelligence Artificielle 30
Titre II - Missions et diligences **32**
Chapitre 1 - Expertise en évaluation immobilière 33
Chapitre 2 - Rapport d'expertise synthétique 33
Chapitre 3 - Certificat d'expertise 33
Chapitre 4 - Documents d'expertise pour les évaluations dans le cadre de crédit pour des biens résidentiels 34
Chapitre 5 - Actualisation d'une expertise antérieure 34
Chapitre 6 - Contrôle de cohérence d'une expertise réalisée par un tiers 35
Chapitre 7 - Expertises conjointes avec rapport commun 35
Chapitre 8 - Cadres spécifiques d'évaluation et évaluations réglementées 36
8.1 - Due diligence et audit immobilier 36
8.2 - Études diverses 37

8.3 - Rapport condensé (Foncières cotées)..... 37
8.4 - Rapport de synthèse (OPCI)..... 37
8.5 - Évaluation de fonds de commerce, d'entreprise ou de parts de société.....38
8.6 - Avis sur dossier..... 38
8.7 - Assurances prévoyances mutuelles.....38
8.8 - Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)..... 39
8.9 - Organismes de placement commun en immobilier (OPCI)..... 40
8.10 - Sociétés faisant appel public à l'épargne..... 41
8.11 - Évaluations pour un crédit bien résidentiel.....41
8.12 - Évaluations pour les personnes publiques.....43
8.13 - Expropriation pour cause d'utilité publique.....43
8.14 - Expertise en matière fiscale..... 44
Chapitre 9 - La réalisation des missions..... 45
9.1 - Formalisation de la mission.....45
9.2 - Déroulement de la mission.....46
Chapitre 10 - Les documents d'expertise.....47
10.1 - Les principes d'établissement..... 47
10.2 - Le contenu des rapports..... 47
10.3 - Cas particuliers des immeubles sis à l'étranger..... 49
Titre III - Méthodologies d'évaluation..... 50
Chapitre 1 - Concepts de valeurs.....50
1.1 - Valeur vénale.....50
1.2 - Hypothèses d'évaluation (Assumptions)..... 55
1.3 - Juste Valeur (Fair Value)..... 59
1.4 - Valeur locative de marché.....61
1.5 - Loyer facial et loyer économique..... 62
1.6 - Valeur locative de renouvellement..... 63
1.7 - La valeur locative administrative (ou cadastrale)..... 63
1.8 - Coûts de remplacements bruts..... 63
1.9 - Coût de remplacement net (Depreciated replacement cost - DRC).....63
1.10 - Valeur d'apport..... 64
1.11 - Prix de convenance ou d'opportunité / Valeur de synergie (Special purchaser price / Marriage value).....64
1.12 - Prix de vente forcée..... 64
1.13 - Valeur de reconstruction à neuf.....65
1.14 - Valeur d'assurance.....65
1.15 - Valeur hypothécaire.....66
1.16 - Valeur prudente dite "prudent value" ou "property value".....66
1.17 - Valeur verte..... 67
1.18 - Droit au bail..... 67
1.19 - Indemnité d'éviction.....68
1.20 - Indemnité d'expropriation.....69
1.21 - Valeur en matière forestière – services écosystémiques / durabilité.....69
1.22 - Valeur Résiduelle d'Utilisation (VRU)..... 70

1.23 - Valeur des parties communes....73
Chapitre 2 - Méthodes d'évaluation....74
2.1 - Méthodes par comparaison....74
2.2 - Méthodes par le revenu.... 75
2.3 - Méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF)....77
2.4 - Méthodes basées sur les comptes d'exploitation....78
2.5 - Méthodes par les coût de remplacement....78
2.6 - Méthodes indiciaires.... 80
2.7 - Méthodes dites par sol et construction....81
2.8 - Méthodes du bilan promoteur.... 81
2.9 - Les méthodes par les ratios professionnels (Profits method).... 83
Chapitre 3 - Surfaces et superficies.... 84
3.1 - Préambule....84
3.2 - Superficie et contenance cadastrale....85
3.3 - Surfaces bâties réglementaires....85
3.4 - Surfaces bâties contractuelles réglementaires.... 88
3.5 - Surfaces bâties contractuelles non réglementaires.... 91
Chapitre 4 - Préconisations en termes de pondération des surfaces résidentielles et bureaux (annexes).... 93
Chapitre 5 - Normes d'échanges internationaux....93
Chapitre 6 - Pondération des surfaces commerciales....94
6.1 - Boutiques de centre-ville jusqu'à 600 m².... 97
6.2 - Moyennes surfaces de 600 m² à 3 000 m²....98
6.3 - Centres commerciaux, galeries marchandes, et zones de transit (gares, aéroports, autoroutes …).... 99
6.4 - Méthode retenue pour les grands magasins de plus de 3 000 m².... 100
6.5 - Méthode retenue pour les locaux de périphérie et les retails parks....101
Chapitre 7 - Typologies des revenus....102
7.1 - Loyers bruts.... 102
7.2 - Loyers nets....102
7.3 - Loyers triple nets....103
Chapitre 8 - Les taux....105
8.1 - Le taux de capitalisation....105
8.2 - Le taux de rendement immobilier....105
8.3 - Le taux d'actualisation....106
8.4 - Guide pratique de sélection.... 107
8.5 - Points de vigilance.... 107
Chapitre 9 - Le taux d'effort....108
9.1 - Synthèse.... 109
9.2 - Analyse du taux d'effort....109
Titre IV - Incidences des normes techniques et de développement durable....110
Chapitre 1 - Le développement durable.... 110
1.1 - Le contexte....110
1.2 - Le développement de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (ISR), des critères Environnementaux, Sociaux et de bonne Gouvernance (ESG) et du reporting

associé....111
1.3 - La taxonomie Européenne.... 112
1.4 - Les certifications et labels.... 114
1.5 - Le décret tertiaire....115
1.6 - Le Diagnostic de Performance Energétique (DPE).... 116
Chapitre 2 - Prise en considération par l'expert en évaluation des données environnementales et de leur incidence dans l'appréciation des valeurs....117
2.1 - Rappels sur la portée de la mission de l'expert en lien avec son obligation de moyens.... 117
2.2 - La grille des Indicateurs Clés Environnementaux (ICE) répondant aux critères de la taxonomie européenne.... 118
Chapitre 3 - La valeur verte....121
Chapitre 4 - Position des organisations internationales.... 121
4.1 - L'IVSC (International Valuation Standards Council)....121
4.2 - La Commission Européenne....122
4.3 - La RICS....122
4.4 - TEGOVA....122
4.5 - Premières approches méthodologiques de l'impact des critères ESG.... 123
Titre V - Annexes....126
Chapitre 1 - Préconisations en termes de pondération des surfaces résidentielles et bureaux.... 126
Chapitre 2 - Nomenclature des secteurs d'activités de la Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires (la FACT).... 129
Chapitre 3 - Code de mesurage européen....133
Chapitre 4 - The International Property Measurement Standard (IPMS).... 134
Chapitre 5 - The International Valuation Standards Council (IVSC)....135
Chapitre 6 - Rapport Barthès de Ruyter....136
6.1 - Le Rapport Barthès de Ruyter (février 2000) : document fondateur.... 136
6.2 - Principales évolutions apportées.... 137
6.3 - L'actualisation de 2012 : renforcement et européanisation....137
6.4 - Implications pour les experts et recommandations.... 138
6.5 - Conclusion.... 138
6.6 - Fonds documentaire.... 138
Titre VI - Clause de réserve.... 139
Titre VII - Les organisations signataires de la Charte....140

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

Chapitre 1 - Définitions et qualifications

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

1.1 - L'expertise en évaluation immobilière

L'expertise en évaluation immobilière consiste à déterminer la valeur de biens et droits immobiliers en analysant l'ensemble des facteurs juridiques, économiques, techniques et fiscaux. Elle se concrétise par un rapport d'expertise rédigé sur la base d'un contrat préalable définissant la mission.

Contrairement au simple avis de valeur qui affirme une valeur sans démonstration, l'expertise immobilière :

- Justifie et démontre la valeur selon une méthodologie rigoureuse ;
- Nécessite un contrat d'expertise préalable ;
- Engage la responsabilité professionnelle de l'expert.

L'expert en évaluation immobilière doit :

- Agir avec loyauté et transparence ;
- Signaler tout élément susceptible d'affecter l'objectivité de l'évaluation ;
- Assurer un devoir de conseil dans le cadre de l’évaluation.

Ce devoir de conseil reste toutefois conditionné par la coopération du client, notamment dans la communication des documents nécessaires et la définition précise de la mission.

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

- Expertise amiable unilatérale : seul le client qui confie la mission en est informé ;
- Expertise amiable conjointe : l’expertise est demandée conjointement par deux parties ou plus ;
- Expertise judiciaire : l’expertise est demandée par un magistrat qui désigne un expert en évaluation immobilière pour réaliser la mission au cours d'une procédure judiciaire.

L’expertise en évaluation immobilière se distingue des activités de diagnostics techniques ou environnementaux qui n’entrent pas dans le champ d’application de la présente Charte de l’expertise en évaluation immobilière. Toutefois, l'expert en évaluation immobilière se doit de tenir compte dans son évaluation des diagnostics ou devis établis par un ou plusieurs professionnels qualifiés, que ces documents lui aient été communiqués par le donneur d'ordre ou qu'il les ait lui-même demandés dans le cadre du respect du contrat d'expertise.

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

1.2 - L'expert en évaluation immobilière

1.2.1 - Qualifications au sens de la Charte de l’expertise en évaluation immobilière

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

Il doit au minimum :

- Soit avoir acquis les connaissances nécessaires par un enseignement supérieur spécifique, sanctionné par un diplôme de second cycle, et justifier de trois années continues d'expérience professionnelle ;
- Soit être titulaire d'un diplôme d'enseignement supérieur et avoir reçu un complément de formation immobilière spécifique sanctionnée par un diplôme, et justifier de deux années continues d'expérience professionnelle ;
- Soit avoir acquis sept années continues d'expérience dans les disciplines immobilières, dont au moins quatre en matière d'expertise en évaluation immobilière.

Dans tous les cas précités, l'expérience professionnelle doit être acquise auprès d'un professionnel membre d'une organisation signataire de la charte (expert en évaluation immobilière ou société d'expertise immobilière).

L'évaluateur s'engage à :

- Actualiser en permanence ses connaissances dans tous les domaines liés à l'évaluation (technique, économique, juridique, fiscal et comptable) ;
- Suivre une formation continue obligatoire de 20 heures minimum par an ;
- Garantir ainsi la qualité constante de ses expertises.

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

1.2.2 - Qualifications REV et TRV de TEGOVA

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

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

Le développement en Europe depuis 2007 de ces reconnaissances des qualifications a permis de reconnaître ~ 70 000 experts en évaluation immobilière.

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

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

1.2.3 - Qualification Registered Valuer (RV) de la RICS

La certification de Chartered Surveyor de la RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) s'obtient après une évaluation de compétences professionnelles (ECP) dans la filière évaluation, suivie d'un examen devant un jury composé notamment d'experts.

Le candidat doit préalablement satisfaire à des critères de formation (avoir suivi une formation accréditée par la RICS) ou justifier d'une expérience professionnelle dans la filière.

Après avoir réussi l'examen de Chartered Surveyor, l'expert doit s'enregistrer en tant que Registered Valuer (RV). Depuis 2015, cet enregistrement est obligatoire pour signer valablement une évaluation en valeur vénale conforme au Red Book.

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

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

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

Chapitre 2 - Conditions d'exercice

2.1 - Conditions générales

L'expert en évaluation immobilière peut exercer à titre individuel (personne physique) ou au sein d'une structure (personne morale). Les sociétés d'expertise doivent être dirigées techniquement par un ou plusieurs experts, personnes physiques, répondant aux critères énoncés ci-dessus.

Les honoraires sont librement négociés entre les parties, soit de manière forfaitaire, soit sur la base du temps passé. Ils doivent être mentionnés au contrat ainsi que les frais et débours.

Le démarrage de la mission peut être subordonné au versement d'une provision.

La facturation finale est établie toutes taxes comprises, conformément à la législation en vigueur.

En aucun cas la rémunération ne peut être indexée sur la valeur du bien expertisé, afin de garantir la neutralité et l'impartialité de l'évaluation.

L'expert en évaluation immobilière ne doit pas accepter un niveau d'honoraires susceptible de remettre en cause la qualité de son travail ou de ses prestations.

2.2 - Obligation de moyens et responsabilité professionnelle

Vis-à-vis de ses clients et des tiers, la responsabilité professionnelle de l'expert en évaluation immobilière correspond à une obligation de moyens et non de résultat. Cette obligation de moyens impose à l'évaluateur de mettre en œuvre tous les moyens raisonnables pour accomplir sa mission avec diligence, compétence et conformément aux règles de l'art, sans garantir un résultat déterminé.

L'expert en évaluation immobilière doit définir clairement les limites de sa responsabilité dans le contrat d'expertise et, le cas échéant, par la formulation de réserves dans le rapport d'expertise.

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

2.3 - Assurance responsabilité civile professionnelle (RCP)

2.3.1 - Obligation d'assurance

L'expert amiable et l'expert de justice doivent obligatoirement disposer d'une assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) spécifiquement dédiée à l'activité d'expertise en évaluation immobilière.

Lorsque l'expert en évaluation immobilière exerce d'autres activités professionnelles, connexes ou non, l'assurance relative à l'expertise en évaluation immobilière doit être distincte et clairement identifiée.

Cette obligation d'assurance constitue une garantie essentielle dans le cadre de l'obligation de moyens qui incombe à l'expert.

2.3.2 - Étendue de la couverture

L'expert en évaluation immobilière s'engage à souscrire une assurance couvrant les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle pour l'ensemble des dommages que lui ou ses préposés pourraient causer à leurs clients ou à des tiers dans le cadre de ses activités professionnelles, notamment :

- Les dommages causés du fait d'une faute ;
- Les dommages causés du fait d'une erreur ;
- Les dommages causés du fait d'une omission.

L'assurance doit couvrir tous les travaux de l'expert susceptibles d'engager sa responsabilité civile professionnelle.

2.3.3 - Montant et périmètre géographique

Le montant des garanties doit être suffisant et adapté pour couvrir les risques liés aux travaux d'expertise engagés, qu'ils soient réalisés en France ou à l'étranger. L'expert en évaluation immobilière doit s'assurer que le niveau de couverture est cohérent avec la nature et l'ampleur des missions qu'il accepte.

2.3.4 - Justification et transparence

Les conditions du contrat d'assurance doivent pouvoir être fournies aux clients à leur première demande, garantissant ainsi la transparence sur l'étendue de la protection dont bénéficient les donneurs d'ordre.

2.3.5 - Activités annexes

Si l'expert en évaluation immobilière réalise, à titre accessoire, des diagnostics techniques ou environnementaux, il s'engage à souscrire une assurance en responsabilité civile couvrant spécifiquement les risques liés à ces activités pour l'ensemble des dommages que lui ou ses préposés pourraient causer aux tiers. Ces activités nécessitent une couverture distincte et adaptée aux spécificités de chaque domaine d'intervention.

2.4 - Conditions particulières

2.4.1 - Expert de justice

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

Les codes de procédure civile, pénale et de justice administrative prévoient le recours à l'expertise judiciaire sous contrôle du juge.

Les listes d'experts de justice, prévues à l'article 1er du décret du 23 décembre 2004 sont dressées par les cours d'appel et par la Cour de cassation conformément à une nomenclature, qui se divise en branches.

Les experts de justice en évaluation immobilière sont inscrits dans différentes rubriques suivantes :

- C.18. Estimations immobilières :
  - C.18.1. Estimations immobilières matérielles : valeurs vénales de murs, terrains non agricoles, indemnité d'expropriation, droits réels immobiliers.
  - C.18.2. Estimations immobilières immatérielles : valeurs locatives, indemnités d'éviction ou d'expropriation, de fonds de commerce et d'entreprises.
  - C.18.3. Droits sociaux à prépondérance immobilière.
  - C.18.4. Préjudices immobiliers.
- C.19. Gestion d'immeuble et de copropriété :
  - C.19.1. Administration d'immeuble et de copropriété, baux d'habitation, commerciaux, professionnels.

    - C.19.2. Répartition des charges - États descriptifs de division.
- A.1.4 Économie agricole.
- A.1.5 Estimation foncière.

À défaut, le choix d'un évaluateur non inscrit sur ces listes doit être motivé par le juge.

Conformément aux dispositions de l'article 2 de la loi du 29 juin 1971 modifiée et du décret du 23 décembre 2004 modifié, l'expert de justice peut, à l'issue d'une période probatoire de trois ans, être réinscrit pour une durée de cinq années, après avis motivé d'une commission associant des représentants des juridictions et des experts. Les réinscriptions ultérieures sont aussi soumises à l'examen d'une nouvelle candidature dans les mêmes conditions.

Le décret liste les conditions générales d'inscription et réinscription d'une personne physique ou morale sur une liste d'experts.

Une conférence réunissant magistrats, avocats et experts a établi des recommandations sur :

- La nécessité du recours à l'expertise ;
- Le choix de l'expert ;
- La définition de la mission ;
- Les délais et coûts.

2.4.2 - Expert de la Direction Nationale d'Intervention Domaniale (DNID)

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

2.4.3 - Expert foncier et agricole / Expert forestier

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

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

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

La profession d'expert foncier et agricole ou d'expert forestier est incompatible avec les charges d'officiers publics et ministériels et avec toute fonction susceptible de porter atteinte à son indépendance, en particulier avec toute profession consistant à acquérir de façon habituelle des biens mobiliers ou immobiliers en vue de leur revente. Elle n'est pas incompatible avec des activités de gestion immobilière sur les biens d'autrui et avec des activités d'entremise immobilière dès lors que ces activités ne portent pas sur la même opération que la mission d'expertise.

Chapitre 3 - Éthique professionnelle

L'expert en évaluation immobilière s'engage à respecter les règles déontologiques de la présente Charte, en plus de celles propres à son éventuelle profession d'origine (notamment pour les professions réglementées disposant d'une instance disciplinaire).

Ces règles s'appliquent à tous les experts en évaluation immobilière, quels que soient :

- Leur spécialité ;
- Leur lieu d'exercice ;
- Leur appartenance professionnelle.

Elles s'imposent à tous les membres des organisations signataires de la Charte. Leur non-respect expose aux sanctions prévues par chaque signataire.

Les expert en évaluation immobilière doivent conduire leurs évaluations en toute :

- Indépendance ;
- Intégrité ;
- Objectivité.

Ces principes s'appliquent individuellement et solidairement en cas d'expertise conjointe.

Les organisations professionnelles peuvent ajouter des obligations spécifiques pour leurs membres, au-delà de ces principes généraux qui régissent les relations de l'évluateur avec :

- Lui-même ;
- Ses clients ;
- Ses confrères.

Chapitre 4 - Obligations de l'expert en évaluation immobilière

L'expert en évaluation immobilière peut refuser une mission. S'il l'accepte, il s'engage à la mener intégralement dans la limite de ses compétences. En cas de questions dépassant son expertise (géologie, environnement, aspects juridiques complexes...), il doit :

- En informer immédiatement le client ;
- Suggérer le recours direct à un spécialiste ;
- Émettre des réserves explicites si nécessaire.

L'expert en évaluation immobilière doit être totalement indépendant du bien expertisé et/ou de son client, ce qui implique :

- Aucun lien de subordination ou familial ;
- Aucun lien capitalistique significatif ;
- Aucun intérêt économique personnel.

La directive 2006/48/CE définit l'expert indépendant comme “une personne possédant les compétences nécessaires pour effectuer une évaluation, indépendante du processus de décision de crédit”.

L'expert doit :

- Agir avec probité, impartialité et dignité ;
- Déclarer et gérer tout conflit d'intérêts ;
- Résister à toute forme de pression ;
- Respecter le secret professionnel ;
- Respecter les délais convenus ;
- Renoncer à toute mission présentant un risque de partialité.

Afin de garantir l'indépendance de son activité, l'expert en évaluation immobilière doit disposer de locaux réservés à son usage exclusif. Ses systèmes d'information doivent également être totalement dédiés à l'expertise, notamment par la séparation des bases de données et de la gestion administrative.

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

4.1.1 - Principes généraux

L'expert en évaluation immobilière peut refuser une mission sans justification. S'il l'accepte, il s'engage à la mener jusqu'à son terme, sauf impossibilité majeure dont il informe immédiatement le client.

L'expert en évaluation immobilière est présumé indépendant en l'absence d'intérêt personnel, de lien de parenté ou de subordination susceptible d'influencer son évaluation. Dans le cas contraire, il est tenu de se récuser. Il se doit de refuser toute rémunération autre que les honoraires convenus ainsi que tout don ou avantage de quelque nature que ce soit.

L'expert en évaluation immobilière doit :

- Mettre en œuvre tous les moyens d'investigation nécessaires ;
- Tenir à jour sa documentation et justifier ses conclusions ;
- Rédiger un rapport clair et précis, remis par écrit ;
- Suivre avec transparence les instructions reçues et expliciter sa méthodologie.

L'Expert en évaluation immobilière est tenu au secret professionnel pour toute information connue durant sa mission. Cette obligation peut être renforcée par une lettre de confidentialité. Il est responsable des documents confiés et conserve ses dossiers conformément à la réglementation en vigueur.

Aucune communication du rapport à des tiers n'est possible sans l'accord exprès du client.

4.1.2 - Contrat d'expertise

Une mission d'expertise en évaluation immobilière fait l'objet d'un contrat d'expertise en évaluation immobilière sur la base duquel la responsabilité de l'expert en évaluation immobilière pourra être engagée en cas de défaut du respect de son obligation de moyens.

4.1.3 - Conflit d'intérêts

Le conflit d'intérêts désigne toute situation où un intérêt personnel, professionnel ou financier de l'expert est susceptible d'influencer — ou de paraître influencer — son impartialité et son indépendance.

L'expert en évaluation immobilière doit :

- Maintenir une indépendance et une impartialité absolues ;
- Déclarer spontanément tout élément pouvant créer un doute sur son impartialité, dès sa désignation ou durant la mission, soit à tout moment dès lors qu'il a connaissance d'un possible conflit d'intérêts.

Les honoraires doivent être fixés en fonction de la complexité du bien et des diligences nécessaires. La qualité de l'expertise prime sur toute considération économique. En aucun cas l'expert en évaluation immobilière ne peut accepter un niveau d'honoraires susceptible de compromettre la qualité de son travail ; des honoraires insuffisants ne sauraient en aucun cas justifier une expertise incomplète ou non conforme à la présente Charte.

4.1.4 - Rotation des experts ou sociétés d'expertise

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

4.1.5 - Situations justifiant une information du client ou un refus de proposer ses services

- Sociétés de promotion immobilière, de commercialisation, de financement, de services multiples et concomitants dans le temps, office notarial, cabinet de géomètre et les rédacteurs d'actes en général appartenant au même groupe que l'expert en évaluation immobilière ;
- Expertise d'un bien séparément pour le compte de chacune des parties à une transaction ;
- Expertise d'un bien pour le compte d'un banquier alors que l'expert en évaluation immobilière est également l'intermédiaire pour une transaction à l'acquisition ;
- Expertise d'un bien alors que l'expert en évaluation immobilière appartient directement ou indirectement au cabinet de commissariat aux comptes ;
- Expertise d'un bien pour le compte de tiers dans le cas où le groupe de l'expert en évaluation immobilière percevrait déjà des honoraires auprès du propriétaire du bien ;
- Expertise de la valeur locative d'un bien établi pour le compte de chacune des parties, propriétaire et locataire ;
- Connaissance d'informations confidentielles pouvant avoir une incidence significative sur la valeur du bien à évaluer.

4.1.6 - Situation d'acceptation de la mission d'évaluation sous conditions

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

4.1.7 - Situations dans lesquelles l'expert doit refuser la mission

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

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

4.1.8 - Propriété, confidentialité et utilisation de l'expertise

L'expert en évaluation immobilière se doit de décliner toute responsabilité en cas d'utilisation partielle de son expertise, sauf accord exprès du donneur d'ordre. Toute utilisation fragmentaire se doit d'être interdite, car elle peut induire en erreur sur le cadre, les diligences et les réserves exprimées.

Les documents d'expertise appartiennent au client commanditaire qui peut les utiliser uniquement dans le cadre contractuel défini. L'expert en évaluation immobilière doit préciser les limites d'usage dès le contrat et les rappeler dans le rapport.

L'expert en évaluation immobilière et ses collaborateurs sont tenus au secret professionnel absolu qui couvre :

- Toutes les informations confidentielles reçues ;
- Le rapport lui-même ;
- Les valeurs d'expertise ;
- Les données techniques, administratives et commerciales.

Exceptions au secret professionnel :

- Informations publiquement accessibles ;
- Éléments génériques non identifiables (études de marché, analyses géographiques, ou autres) ;
- Références professionnelles avec accord préalable du client ;
- Production de références pour appels d'offres (si autorisé).

Les parties peuvent convenir d'obligations plus restrictives que ces principes généraux. Ces limitations doivent être :

- Définies lors de l'acceptation de la mission ;
- Rappelées dans le contrat et le rapport ;
- Respectées scrupuleusement par toutes les parties.

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

L'expert en évaluation immobilière entretient des relations courtoises et loyales avec ses confrères. Il peut échanger des informations non confidentielles utiles à la profession, dans le respect absolu des intérêts de ses clients. Toute donnée confidentielle nécessite l'accord exprès du client.

L'expert en évaluation immobilière doit :

- Favoriser les échanges techniques pour améliorer les méthodes d'expertise ;
- Respecter l'honorabilité de ses confrères ;
- Appliquer le principe de délicatesse : comportement mesuré et respectueux ;
- Maintenir des échanges strictement techniques, sans expression blessante, polémique ou dénigrante.

Sont formellement interdits :

- Tout dénigrement d'un confrère, direct ou indirect ;
- Les manœuvres déloyales visant à nuire à un concurrent ;
- Les comportements contraires à l'éthique professionnelle.

Les organisations signataires de la Charte se reconnaissent mutuellement et s'engagent à ne jamais mettre en œuvre d'actions susceptibles de porter atteinte aux intérêts des autres organisations ou de leurs membres. Cette solidarité professionnelle garantit l'intégrité et la crédibilité de l'ensemble de la profession.

Lorsque plusieurs experts interviennent (simultanément ou successivement) :

- Respect strict de la confidentialité ;
- Aucun échange sans autorisation écrite du client ou cadre légal ;
- Transmission possible des conclusions avec argumentation objective.

Toute collaboration nécessite un accord préalable définissant clairement :

- La répartition des tâches et des responsabilités ;
- Le partage des honoraires ;
- Les modalités d'intervention de chacun.

Deux cas de figure :

- Partage des responsabilités : l'expert principal doit mentionner ses confrères ;
- Responsabilité unique : si l'expert principal révise et assume seul la responsabilité, il n'y a aucune obligation de citer les contributeurs ;
- Cotraitance : les cosignataires sont solidairement responsables vis-à-vis du client.

L'expert en évaluation immobilière qui utilise un rapport fourni par le client doit obligatoirement citer cette source en reprenant : bases d'évaluation, contexte, objet, hypothèses, méthodes, date, standards et documents utilisés.

Types d'interventions multiples :

1. Interventions successives : L'expert peut informer son prédécesseur de son intervention (sauf instruction contraire du client) pour connaître le contexte et les conditions de l'expertise précédente.
2. Interventions concomitantes avec rapprochement : lorsque deux experts représentent chaque partie avec mission de rapprochement :
    a. Confrontation courtoise et efficace ;
    b. Visite simultanée des biens (si possible) ;
    c. Objectif : éviter le recours à un tiers arbitre ou médiateur.
3. Interventions croisées de contrôle : Un second expert mandaté pour contrôle méthodologique doit impérativement justifier tout désaccord avec le premier expert.

Limite fondamentale : si la confraternité constitue un pilier de la profession, elle trouve sa limite dans les obligations primordiales envers le client : loyauté absolue et respect strict du secret professionnel. En cas de conflit entre ces principes, l'intérêt du client prime toujours.

4.3 - Publicité

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

4.4 - Obligations propres aux expertises judiciaires

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

Ces obligations résultent notamment de l'application :

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

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

Il peut toutefois :

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

Chapitre 5 - Application de la Charte

5.1 - Comité d'application de Charte

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

Le Comité d’application de la Charte a pour mission de mettre régulièrement à jour les dispositions de la présente Charte, notamment par son site internet (www.charteexpertiseimmo.org) et d’assurer l'autorégulation de la profession au travers des associations, organismes, syndicats ou ordres le composant quant à la bonne utilisation et application des recommandations de la Charte par ses membres.

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

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

Le Comité d’application de la Charte détient sur le présent document les droits de propriété intellectuelle de nature patrimoniale.

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

Les droits ainsi exposés portent également sur le titre de : “Charte de l’expertise en évaluation immobilière”.

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

> *"La Charte est protégée par les droits de propriété intellectuelle de nature patrimoniale au profit du Comité d'application de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière."*

5.2 - Respect de l'application de la Charte

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

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

Une commission éthique et déontologie a été créée au sein du Comité afin d'assurer la bonne application des dispositions de la Charte.

Cette commission pourra être saisie par tout donneur d'ordre afin de répondre à celui-ci par l'organisation auquel est rattaché l'évaluateur.

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

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

Chaque organisation saisie d'un cas de non-respect des recommandations de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière par un requérant ou par la commission d'éthique et déontologie devra communiquer auprès du Président du Comité d'application les mesures prises à l'encontre de son membre.

Chapitre 6 - Technologies d'aide à l'évaluation et l'intelligence artificielle

Comme toute évolution technologique majeure, ces nouveaux outils offrent des perspectives d'enrichissement significatives pour la profession. Les experts en évaluation immobilière doivent se saisir de ces opportunités, s'intéresser activement à ces technologies et mettre en œuvre toutes les démarches nécessaires de formation et de développement professionnel pour maîtriser l'usage de ces nouveaux instruments.

Cette appropriation technologique peut permettre d'accroître l'efficacité, la précision et la valeur ajoutée de l'expertise en évaluation immobilière.

Toutefois, il convient de rappeler avec fermeté qu'en aucun cas ne doivent être mis en œuvre des projets ou des mesures qui viseraient à remplacer l'expert évaluateur, ni même à créer une situation de dépendance ou de soumission de l'expert évaluateur à ces technologies.

L'expertise en évaluation immobilière demeure par essence un processus essentiellement humain, basé sur une expérience professionnelle reconnue, le jugement professionnel et la connaissance approfondie des marchés locaux, qui ne saurait être automatisé sans dénaturer la mission même de l'expert évaluateur.

6.1 - Principes communs aux technologies d'aide à l'évaluation

6.1.1 - Rôle et limites des outils technologiques

Les technologies d'aide à l'évaluation, qu'elles relèvent des modèles automatisés d'évaluation (AVM) ou de l'intelligence artificielle, ne doivent être considérées que comme des outils d'aide à la décision.

Ces instruments peuvent apporter une aide dans les investigations et analyses, notamment en automatisant certaines tâches de collecte de données, en facilitant l'identification de comparables pertinents, ou en permettant une approche plus fine de certains paramètres d'évaluation.

Cependant, l'expert évaluateur ne doit jamais perdre de vue que ces outils, aussi sophistiqués soient-ils, demeurent des instruments à son service et non des substituts à son jugement professionnel.

L'expert évaluateur conserve la responsabilité pleine et entière de l'évaluation qu'il produit et doit maintenir un contrôle étroit sur les processus d'analyse, valider les résultats obtenus par ces outils technologiques, et s'assurer que sa démarche d'évaluation reste transparente, explicable et justifiable auprès de ses clients et des tiers.

6.1.2 - Protection des données et confidentialité

Le recours à des prestataires externes proposant des services technologiques d'aide à l'évaluation impose à l'expert évaluateur de s'assurer du respect des obligations en matière de protection des données personnelles, notamment celles découlant du Règlement Général sur la Protection des Données.

Il est recommandé à l'expert évaluateur d'être particulièrement vigilant quant aux conditions d'utilisation des plateformes technologiques, notamment concernant la confidentialité des données saisies, leur localisation géographique, leur durée de conservation et les droits d'accès des prestataires.

6.1.3 - Transparence et information du client

L'évolution de la réglementation et des attentes sociétales doit conduire à une obligation d'information des clients sur l'utilisation de solutions d'estimations automatisées dans le processus de détermination de la valeur. Dans un souci de transparence, l'expert évaluateur informe le donneur d'ordre de l'utilisation de ces technologies, précisant le rôle de ces outils et les garanties mises en place pour préserver la confidentialité des données. L'expert évaluateur doit anticiper cette transparence dans sa pratique professionnelle.

6.2 - Les Modèles Automatisés d'Évaluation (AVM)

Les Modèles Automatisés d'Évaluation (AVM - Automated Valuation Models) constituent des outils technologiques spécifiquement dédiés à l'estimation de la valeur immobilière. Un AVM entièrement automatisé, sans intervention ni validation d'un expert évaluateur qualifié, ne peut en aucun cas produire une évaluation conforme aux principes de la présente Charte.

Leur utilisation éventuelle par l'expert évaluateur doit s'accompagner d'une démarche critique et d'une validation par son expertise professionnelle, garantissant ainsi que l'évaluation finale reste le fruit d'un jugement professionnel documenté et motivé.

6.3 - L'intelligence Artificielle

L'intelligence artificielle (IA) et les algorithmes d'apprentissage automatique représentent une évolution technologique qui transforme progressivement les pratiques professionnelles dans de nombreux secteurs, y compris l'expertise en évaluation immobilière.

Ces technologies offrent des perspectives particulièrement larges, dépassant le cadre de l'évaluation pour couvrir l'ensemble des activités de l'expert évaluateur : analyse de documents, recherche de comparables, détection d'anomalies, aide à la rédaction de rapports, ou encore analyse prédictive des tendances de marché.

L'intelligence artificielle ne peut cependant remplacer l'expertise humaine dans l'appréciation des spécificités juridiques, techniques et économiques qui caractérisent chaque bien et droit immobilier.

L'expert évaluateur doit être extrêmement vigilant sur la traçabilité des algorithmes utilisés et leur capacité à être audités ou expliqués, particulièrement dans un contexte où la compréhension des processus décisionnels devient un enjeu croissant de responsabilité professionnelle.

Titre II - Missions et diligences

La profession distingue différentes catégories de missions, chacune impliquant des diligences spécifiques. Le donneur d'ordre doit définir précisément le cadre d'intervention et fournir l'ensemble des documents nécessaires à la bonne réalisation de l'expertise.

L'expertise en évaluation immobilière constitue le cœur de métier. Le terme “expertise” implique obligatoirement la visite des biens et la réalisation des diligences nécessaires à l’évaluation de leur valeur. Ces investigations varient selon le type d'immeuble ou de droit immobilier évalué.

Si par exception, la totalité d’un actif faisant objet d’une expertise n’est pas visité, l’Expert en évaluation immobilière devra le mentionner dans son rapport d’expertise.

Cette expertise, qu'elle soit unique ou récurrente, peut être exprimée dans trois formats :

- Le rapport d'expertise détaillé : document le plus complet après l'audit immobilier, pour les analyses approfondies ;
- Le rapport d'expertise synthétique : pour une approche plus concise ;
- Le certificat d'expertise : pour les évaluations standardisées.

S'y ajoutent des missions spécifiques telles que l'actualisation d'une expertise antérieure, le contrôle de cohérence d'une évaluation réalisée par un tiers, ou encore les expertises conjointes donnant lieu à un rapport commun.

Au-delà de l'évaluation stricto sensu, l'expert peut être sollicité pour :

- Des missions de due diligence, dont des audits immobiliers, impliquant une étude approfondie ;
- Des études diverses ;
- Des rapports condensés pour les foncières cotées ;
- Des rapports de synthèse pour les OPCI ;
- L'évaluation de fonds de commerce et de parts sociales ;
- L'avis d’expert sur dossier.

Distinction avec l'avis de valeur : il convient de distinguer clairement l'avis de valeur des missions d'expertise. Cette estimation allégée, fondée sur des diligences limitées, doit être accompagnée d'une mention écrite précisant qu'il ne s'agit pas d'une expertise en évaluation immobilière et que des investigations complètes auraient pu conduire à des conclusions sensiblement différentes.

L'expert en évaluation immobilière peut convenir avec son donneur d'ordre de ne pas réaliser certaines diligences normalement requises. Dans ce cas, il doit :

- Préciser clairement dans le contrat et le rapport la liste des diligences non réalisées ;
- Évaluer leur impact potentiel sur la valeur ;
- Apprécier si le document reste un rapport d'expertise ou doit être requalifié en avis de valeur.

Quelle que soit la nature de l'intervention, le rapport doit répondre à un double impératif. D'une part, la précision s'impose dans les réponses apportées, les hypothèses retenues, les méthodes employées et les conclusions formulées. D'autre part, la transparence doit prévaloir quant aux informations utilisées, leur provenance et leur qualité.

La relation entre l'expert et son donneur d'ordre s'inscrit dans le cadre de la liberté contractuelle. Les diligences sont définies conjointement en amont, en tenant compte de la nature du bien, des délais et de la rémunération. Il appartient à l'expert d'éclairer son client sur l'étendue et les limites de son intervention, la finalité exacte de sa mission, et de garantir l'absence de tout conflit d'intérêt.

Chapitre 1 - Expertise en évaluation immobilière

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

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

Chapitre 2 - Rapport d'expertise synthétique

L'expert en évaluation immobilière réalise les mêmes prestations et diligences que pour un rapport d'expertise détaillé. La différence réside uniquement dans la présentation des conclusions, qui sont formulées de manière synthétique.

Le rapport d'expertise synthétique implique la visite de l'immeuble par un expert en évaluation immobilière dans les mêmes conditions qu'au paragraphe précédent.

Chapitre 3 - Certificat d'expertise

Le certificat d'expertise constitue un format adapté aux évaluations répétitives ou portant sur de nombreux biens aux caractéristiques similaires. Il se distingue par sa présentation synoptique et standardisée.

Les diligences effectuées restent identiques à celles d'une expertise classique. Seule la présentation diffère : les conclusions sont exposées de manière très condensée, ce qui peut limiter la compréhension des facteurs déterminants de l'évaluation.

L'expert en évaluation immobilière doit impérativement informer son client que ce format succinct n'offre qu'une vision partielle du bien expertisé et des éléments ayant conduit à sa valorisation. Une expertise détaillée demeure nécessaire pour obtenir une analyse complète et parfaitement intelligible.

Chapitre 4 - Documents d'expertise pour les évaluations dans le cadre de crédit pour des biens résidentiels

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

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

Chapitre 5 - Actualisation d'une expertise antérieure

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

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

Si la revisite n'est pas prévue dans le contrat d'expertise et que l'immeuble a subi des modifications notables dans sa structure ou dans son environnement, l'expert doit informer son client que l'absence d'une nouvelle visite peut modifier de façon substantielle la fiabilité du résultat de l'évaluation.

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

Chapitre 6 - Contrôle de cohérence d'une expertise réalisée par un tiers

Contrôle de cohérence simplifié

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

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

Contrôle de cohérence approfondi

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

Analyse critique

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

Chapitre 7 - Expertises conjointes avec rapport commun

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

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

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

Chapitre 8 - Cadres spécifiques d'évaluation et évaluations réglementées

8.1 - Due diligence et audit immobilier

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

8.2 - Études diverses

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

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

- Les analyses prospectives : leur objet est d'analyser la valeur d'un bien ou d'un droit immobilier dans le futur, ou de situer ce bien en fonction de l'évolution des marchés ;
- Les études de mise en valeur ou d'aménagement : celles-ci consistent, en général à partir de l'existant, à proposer ou suggérer des modifications tendant à faire évoluer la valeur d'un immeuble ;
- Les études de faisabilité : il s'agit d'analyses visant à déterminer la conformité d'un projet immobilier aux contraintes juridiques, techniques et économiques.

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

8.3 - Rapport condensé (Foncières cotées)

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

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

8.4 - Rapport de synthèse (OPCI)

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

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

8.5 - Évaluation de fonds de commerce, d’entreprise ou de parts de société

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

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

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

Pour les sociétés d'épargne forestière, l'article 422-246 du règlement général de l'AMF impose des règles particulières :

- Recours obligatoire à des experts forestiers indépendants inscrits sur la liste officielle ;
- Expertise préalable à toute acquisition et renouvellement tous les 15 ans ;
- Actualisation triennale, sauf événement exceptionnel (affectant plus de 20% de la surface ou de la valeur) ;
- Rotation obligatoire avec expertise de 20% minimum du patrimoine chaque année à partir de la 10e année.

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

8.6 - Avis sur dossier

Établi sans visite physique, l'avis sur dossier ne répond pas aux standards du Red Book de la RICS. Généralement demandé dans des délais courts avec des informations incomplètes, il exige une transparence totale : liste exhaustive des documents reçus et manquants, hypothèses clairement énoncées, conclusions nécessairement succinctes. Cette prestation ne peut prétendre à la rigueur d'une expertise normée.

8.7 - Assurances prévoyances mutuelles

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

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

L’expert en évaluation immobilière doit justifier de sa compétence, de sa capacité et de son indépendance. À ce titre, il signe une lettre d’engagement pour chaque programme

d'évaluation qui est transmise par ses clients à l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). Il produit en outre une fiche de présentation permettant d'apprécier son indépendance. Il doit, à cette occasion, mentionner, s'il y a lieu, l'existence d'un conflit d'intérêts potentiel.

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

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

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

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

8.8 - Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)

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

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

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

- Le régulateur ;
- La relation entre la SCPI et l'expert en évaluation immobilière. Le régulateur est l'Autorité des marchés financiers (AMF).

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

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

8.9 - Organismes de placement commun en immobilier (OPCI)

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

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

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

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

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

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

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

8.10 - Sociétés faisant appel public à l'épargne

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

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

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

De même, la relation de l'expert en évaluation immobilière avec la société n'est définie que de manière contractuelle, en intégrant les contraintes du code de déontologie des SIIC, avec des conventions dont les durées s'établissent généralement entre trois et six ans, mais qui peuvent être simplement annuelles. L'AMF renvoie à ce même code concernant le principe de rotation des experts en évaluation immobilière (rotation interne et externe), en insistant sur l'exposition des principes retenus par la société foncière.

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

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

8.11 - Évaluations pour un crédit bien résidentiel

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

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

La notion d'indépendance de l'expert en évaluation immobilière a été définie par le décret du 15 mai 2016 qui est codifiée à présent à l'article R 313-17 du code de la consommation. S'il est une personne physique externe à l'établissement financier : il doit être "sans lien avec le prêteur, qu'il soit de subordination, familiale ou capitalistique, et ne présentant aucun intérêt économique personnel vis-à-vis du bien évalué."

S'il est un évaluateur interne, personne physique ou morale, la "tâche d'évaluation doit être réalisée de façon indépendante, sur le plan fonctionnel et hiérarchique, du processus de prise de décision en matière de crédit" et que "le prêteur adopte des mesures garantissant l'absence de conflit d'intérêt et d'influence sur l'évaluateur."

On retrouve dans l'article R 313-17 exactement l'approche et les concepts définissant l'indépendance figurant dans la Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

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

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

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

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

Le Code de la consommation (art. R341-22) punit d'une contravention de 5e classe toute évaluation ne respectant pas les exigences de compétence, d'indépendance et de normalisation. L'expert en évaluation immobilière doit être qualifié, indépendant du prêteur et appliquer les standards internationaux. Son rapport, conservé durablement, analyse l'ensemble des facteurs déterminants de la valeur.

8.12 - Évaluations pour les personnes publiques

La Direction Nationale des Interventions Domaniales (DNID) rattachée à la DGFiP assure les évaluations immobilières garantissant la transparence de l'action publique et le contrôle de la dépense.

Cette compétence, héritée de l'Administration des Domaines créée en 1780, relève des Directeurs départementaux des finances publiques et du Directeur de la Direction nationale d'interventions domaniales.

Les textes sont codifiés principalement dans :

- Le Code général des propriétés des personnes publiques (CG3P) ;
- Le Code général des collectivités territoriales (CGCT).

Les experts de la DIE interviennent dans le cadre des :

1) Acquisitions immobilières et fonds de commerce :
    a) État et établissements publics (Art. R.1211-1 à R.1211-8 CG3P) ;
    b) Collectivités territoriales et leurs groupements (Art. L.1311-9 à 12 et R.1311-1 à R.1311-3 CGCT) ;
    c) Personnes privées sous contrôle public (Loi Murcef 2001 et Décret 86-455) ;
    d) Offices publics de l'habitat (Art. R.451-10 CCH).
2) Prises à bail : mêmes catégories d'organismes, mêmes références réglementaires
3) Cessions et échanges immobiliers :
    a) Collectivités et EPCI (Art. L.2241-1 et suivants CGCT) ;
    b) Établissements publics fonciers locaux (Loi 95-127) ;
    c) Offices publics de l'habitat (Art. L.443-12 et L.451-5 CCH).

Toute opération immobilière significative d'une personne publique nécessite l'avis préalable de la DIE, sauf exceptions légales.

8.13 - Expropriation pour cause d'utilité publique

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

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

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

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

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

L’article L13-14 précise que “la juridiction fixe le montant des indemnités d’après la consistance des biens à la date de l’ordonnance portant transfert de propriété. Toutefois, les améliorations de toute nature, telles que constructions, plantations, installations diverses, acquisitions de marchandises, qui auraient été faites à l’immeuble, à l’industrie ou au fonds de commerce, même antérieurement à l’ordonnance d’expropriation, ne donnent lieu à aucune indemnité si, en raison de l’époque à laquelle ces améliorations ont eu lieu, ou de toutes autres circonstances, il apparaît qu’elles ont été faites dans le but d’obtenir une indemnité plus élevée. Sont présumées faites dans ce but, sauf preuve contraire, les améliorations postérieures à l’ouverture de l’enquête prévue à l’article L11-1. En cas d’expropriation survenant au cours de l’occupation d’un immeuble réquisitionné, il n’est pas non plus tenu compte des modifications apportées aux biens par l'État”.

8.14 - Expertise en matière fiscale

En matière fiscale, l’évaluation de la valeur vénale, assiette de la taxation, est généralement déclarée par le contribuable. Il s’agit notamment de l’Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI), des droits de succession, des apports d’actifs à une société.

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

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

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

Chapitre 9 - La réalisation des missions

9.1 - Formalisation de la mission

Document fondamental définissant la mission, le contrat d'expertise (ou lettre de mission) précise le type d'évaluation, l'identification des biens, les hypothèses retenues, la finalité et les modalités financières.

Éléments obligatoires du contrat :

1. Identification des parties :
    a. Donneur d'ordre : identité complète (personne physique ou morale), représentant légal le cas échéant ;
    b. Expert : identité, qualité, appartenance professionnelle, assurance RC professionnelle ;
    c. Cas particulier de la fiducie : intervention conjointe constituant / fiduciaire ;
2. Objet de la mission :
    a. Désignation précise des biens (références cadastrales, lots de copropriété) ;
    b. Finalité et contexte de l'expertise ;
    c. Date d'évaluation ;
    d. Référentiel applicable (Charte, Red Book RICS, EVS TEGOVA, IVS) ;
    e. Valeurs à déterminer et méthodes envisagées ;
3. Étendue et limites :
    a. Diligences prévues et exclues ;
    b. Déclaration sur les conflits d'intérêts ;
    c. Confirmation de compétence de l'expert ;
    d. Réserves techniques (structure, installations, pollution) ;
4. Modalités pratiques :
    a. Documents à fournir par le client ;
    b. Conditions d'intervention et délais ;
    c. Durée de validité du contrat ;
5. Aspects financiers :
    a. Honoraires librement négociés ;
    b. Provision éventuelle ;
    c. Mode de calcul (forfait ou vacation) ;
    d. TVA applicable ;
6. Clauses de protection :
    a. Interdiction d'utilisation partielle ;
    b. Restriction d'usage selon finalité ;
    c. Confidentialité standard ou renforcée ;
    d. Garanties d'assurance ;
7. Responsabilité et collaboration : Les collaborateurs de l'expert agissent sous sa responsabilité exclusive. Le recours à des experts tiers nécessite une mention expresse au contrat pour engager leur responsabilité directe ;
8. Principe de confidentialité : Le rapport est confidentiel par nature. Sa transmission à des tiers requiert l'accord du donneur d'ordre. Une confidentialité renforcée peut être mise en place par engagement nominatif de l'expert et ses collaborateurs.

9.2 - Déroulement de la mission

9.2.1 - Visite des immeubles

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

En raison de contraintes de confidentialité ou d'urgence, l'expert en évaluation immobilière peut être amené à ne réaliser qu'une visite partielle de l'immeuble. Elle se limite parfois à la visite des parties communes accessibles ou ouvertes au public ; dans ce cas l'expert en évaluation immobilière doit le signaler dans son rapport.

9.2.2 - Utilisation des pièces et étude du dossier

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

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

Les investigations qui nécessitent l'analyse de l'immeuble, y compris celles qui n'ont pu être effectuées, doivent être évoquées dans le rapport d'expertise.

L'analyse du marché implique une étude des références par accès aux bases de données et aux sources d'informations diverses.

9.2.3 - Interruption de la mission - Modification de la mission

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

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

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

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

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

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

Chapitre 10 - Les documents d'expertise

10.1 - Les principes d'établissement

L'expert en évaluation immobilière dispose d'une liberté dans la présentation de son rapport, tout en respectant des principes garantissant clarté et compréhension.

Le rapport doit être :

- Clair : langage simple et accessible, y compris pour les aspects techniques ;
- Précis : réponse exacte et complète à la mission confiée ;
- Concis : sans développement superflu, document détaillé en annexe ;
- Formalisé : paginé, daté et signé par l'expert.

La forme s'adapte aux :

- Instructions spécifiques du client ;
- Finalité de l'expertise ;
- Complexité du bien (juridique, locative, dimensions).

Le rapport doit expliciter clairement les sujets inclus et exclus de l'expertise, permettant au lecteur de comprendre immédiatement le périmètre de la mission et les hypothèses retenues.

Produire un document standardisé dans sa structure tout en restant adapté aux spécificités de chaque mission, garantissant ainsi professionnalisme et lisibilité.

10.2 - Le contenu des rapports

Sauf exception justifiée, tout rapport d'expertise comporte les éléments suivants :

1. Cadre de la mission :
    a. Identification :
        i. Client/donneur d'ordre et son lien avec le bien ;
        ii. Finalité et utilisation prévue du rapport ;
        iii. Désignation précise des biens (cadastre, adresse, usage) ;
        iv. Référentiel(s) appliqué(s) et conformité ;
        v. Type de valeur recherchée et hypothèses retenues ;
    b. Déclarations obligatoires :
        i. Absence de conflit d'intérêts (ou mesures prises) ;
        ii. Compétence et indépendance de l'expert ;
        iii. Dates : visite, valeur, rédaction ;
        iv. Personne ayant visité ;
        v. Déclaration explicite de conformité aux standards appliqués ;
        vi. Mention et justification de tout écart ou omission ;
    c. Documentation :
        i. Liste des documents fournis et utilisés ;
        ii. Signalement des pièces manquantes et impact éventuel ;

        iii. Réserves sur les données invérifiables ;
    d. Clauses restrictives :
        i. Interdiction d'utilisation partielle ;
        ii. Usage limité à la finalité prévue ;
        iii. Nombre d'interventions consécutives sur le bien ;
2. Analyse du bien :
    a. Situation géographique : environnement, desserte, transports, voisinage ;
    b. Situation juridique : régime de propriété, copropriété, servitudes, références cadastrales ;
    c. Situation urbanistique : zonage, constructibilité, projets d'aménagement (données publiques souvent en open data) ;
    d. Description technique :
        i. État général, équipements, surfaces, configuration ;
        ii. Éléments spécifiques selon la nature du bien :
            1. Bien d'investissement locatif ;
            2. Bien d'exploitation (hôtel, commerce) ;
            3. Potentiel de développement/rénovation ;
            4. Usage spécifique.
    e. Situation locative : Baux en cours, revenus, charges ;
3. Évaluation :
    a. Analyse de marché :
        i. Forces, faiblesses, opportunités, risques ;
        ii. Commentaire obligatoire sur toute incertitude inhabituelle du marché ;
        iii. Justification détaillée des opinions sur les points forts/faibles du bien
    b. Méthodologie :
        i. Justification des méthodes retenues ;
        ii. Paramètres d'évaluation explicites ;
        iii. Calculs détaillés (sauf formats synthétiques) ;
        iv. Détail des comparables utilisés ;
4. Transparence et accessibilité, le rapport doit :
    a. Être rédigé dans un langage compréhensible par toute personne, même sans connaissance immobilière ;
    b. Présenter les analyses de manière à permettre la compréhension du raisonnement ;
    c. Permettre au lecteur de comprendre les conclusions même s'il découvre le bien ;
    d. Distinguer clairement les faits des opinions ;
5. Éléments découverts et signalements obligatoires : L'expert doit signaler tout élément découvert susceptible d'affecter la valeur :
    a. Contamination potentielle sur ou près du bien ;
    b. Présence de matériaux dangereux ;
    c. Problèmes de titre de propriété ;
    d. Toute autre anomalie significative ;
6. Conclusions :
    a. Valeurs déterminées :
        i. Opinion claire et non équivoque de la valeur ;
        ii. Montants hors droits/frais et “acte en main” ;
        iii. Régime fiscal retenu ;

iv. Hypothèses multiples si nécessaire ;

b. Réserves éventuelles :

i. Sur le bien, son utilisation ou le marché ;

ii. Sur les éléments susceptibles d'affecter la valeur (contamination, matériaux, titre) ;

7. Liste des annexes.

10.3 - Cas particuliers des immeubles sis à l'étranger

Lorsque l'expertise porte sur un bien situé situé à l'étranger, le rapport doit respecter des modalités spécifiques :

- Langue : le rapport original rédigé en langue étrangère est annexé, accompagné d'une traduction en français. Sauf traduction assermentée, il convient de préciser que seul le document original fait foi.
- Devise : la valeur est exprimée dans la devise d'origine avec indication du taux de conversion appliqué et de sa date de référence.
- Critères locaux : une note explicative présente les différences méthodologiques par rapport aux pratiques françaises (surfaces, taux de rendement, normes d'évaluation).

L'expertise immobilière n'inclut pas les prestations techniques spécialisées suivantes :

- Le contrôle de la structure et de la solidité des constructions ;
- L'évaluation des risques environnementaux et sanitaires ;
- Les diagnostics de pollution des sols et bâtiments.

Ces analyses nécessitent l'intervention de spécialistes qualifiés et assurés pour ces missions spécifiques. Toutefois, l'expert en évaluation immobilière ayant ces compétences et les assurances correspondantes peut les réaliser dans le cadre d'une mission distincte.

Titre III - Méthodologies d'évaluation

Chapitre 1 - Concepts de valeurs

1.1 - Valeur vénale

1.1.1 - Introduction

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

La définition ci-dessous est sensiblement identique à celle des International Valuation Standards 2024, de RICS Valuation – Professional Standards 2025 (Red Book) et des Normes européennes d'évaluation immobilière 2025 de TEGOVA. L'analyse de la définition est également très largement harmonisée avec les dispositions de ces trois documents.

1.1.2 - Définition

La valeur vénale est la somme d'argent évaluée contre laquelle des biens et droits immobiliers seraient échangés à la date de l'évaluation entre un acquéreur consentant et un vendeur consentant, dans une transaction équilibrée, après une commercialisation adéquate, et où les parties ont, l'une et l'autre, agi en toute connaissance, prudemment et sans pression.

1.1.3 - Analyse de la valeur vénale

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

- **"La somme d'argent évaluée"** : La valeur vénale correspond à un montant exprimé sous forme d'argent décaissé pour le bien dans le cadre d'une transaction conclue dans les conditions normales du marché. La valeur vénale est le montant le plus probable qui peut être obtenu à la date d'évaluation sur le marché, dans des conditions raisonnables, conformément à la définition de la valeur vénale.

  C'est le meilleur montant qui peut être obtenu par le vendeur et le montant le plus avantageux qui peut être obtenu par l'acheteur, avec les garanties usuelles.

  Il ne s'agit donc pas d'une évaluation augmentée ou diminuée en raison de conditions particulières ou d'une circonstance spécifique, comme par exemple un financement anormal, l'externalisation (sale and leaseback) d'un actif avec signature d'un bail de très longue durée, des contreparties ou des concessions spécifiques accordées par toute personne liée à la vente, ou tout élément de valeur de convenance.

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

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

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

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

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

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

- **"seraient échangés" :** Nous sommes au conditionnel et donc cette définition sous-entend que l'évaluation doit se faire dans des limites raisonnables. L'expert en évaluation immobilière doit prendre des hypothèses réalistes compte tenu des conditions du marché et le comportement de ses acteurs à la date de valeur. La transaction théorique serait réalisée de gré à gré et résulterait d'une négociation.
- **"à la date de l'évaluation" :** La valeur vénale estimée se rapporte spécifiquement à une date donnée. En effet, puisque les marchés sont volatiles, il se peut qu'à une autre date la valeur estimée ne soit plus valable ou qu'elle ne soit plus appropriée. La valeur annoncée sera fondée sur l'état du marché à la date d'évaluation, et non pas sur celui constaté à une autre date. La valeur vénale n'est pas, de manière expresse, une estimation de la valeur sur le long terme, mais uniquement une évaluation à la date de conclusion de la transaction théorique envisagée.

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

La date de l'évaluation et la date d'émission du rapport d'évaluation peuvent être différentes.

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

- **"entre un acquéreur consentant" :** L'acquéreur consentant est un acheteur potentiel et non pas obligatoirement l'acquéreur réel. Cette personne est motivée pour acheter, mais n'est nullement dans l'obligation d'acheter. Son approche est celle d'un acquéreur avisé.
- **"et un vendeur consentant" :** À nouveau, il s'agit d'un vendeur théorique, pas forcément du vendeur réel. Ce vendeur consentant est supposé n'être pas trop pressé de vendre. Il n'est pas non plus un vendeur "forcé", prêt à vendre à n'importe quel prix, ni un vendeur déterminé à exiger un prix qui n'est pas considéré comme raisonnable compte tenu du marché. Le vendeur consentant est motivé pour vendre le bien aux conditions du marché au meilleur prix qu'il peut obtenir sur le marché ouvert.

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

- **"dans une transaction équilibrée" :** Une transaction équilibrée est une transaction entre des parties qui n'ont pas de relation particulière. À titre d'exemple, une transaction entre une société mère et sa filiale ou entre un propriétaire et son locataire risque de donner un prix faussé pour des raisons de convenance ou autre (voir « Prix de convenance » et « Valeur de synergie » ci-dessous). Une transaction à la valeur vénale est supposée se conclure entre des parties indépendantes, chacune d'entre elles agissant de manière autonome.
- **"après une commercialisation adéquate"** : Ceci implique que le bien serait mis sur le marché de la manière la plus appropriée pour réaliser la cession au meilleur prix. La période pendant laquelle un bien resterait sur le marché peut varier selon les conditions du marché et la nature du bien, mais cette période doit être suffisamment longue pour permettre à l'actif d'être porté à la connaissance d'une pluralité d'acquéreurs potentiels.

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

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

- **“les parties ont, l’une et l’autre, agi en toute connaissance” :** L’expert en évaluation immobilière supposera que l’acquéreur et le vendeur consentants ont été raisonnablement bien informés de la nature et des caractéristiques du bien, de son usage réel ou potentiel et des circonstances du marché à la date de l’évaluation. Ceci n’implique pas seulement une connaissance du bien immobilier, mais également une connaissance du marché et donc des éléments fournis à l’appui (y compris des études comparatives le cas échéant) qui serviront de base pour estimer la valeur d’un bien immobilier. Les parties retiendront donc des hypothèses qui peuvent être raisonnablement envisagées à cette date.
- **“prudemment” :** Chaque partie est supposée agir dans son propre intérêt, en s’appuyant sur ses connaissances du bien et du marché, et rechercher à obtenir prudemment le meilleur prix, selon son rôle dans la transaction. Le principe consiste à examiner l’état du marché à la date d’évaluation et non pas à une date ultérieure en profitant du recul que cela donnerait.

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

- **“et sans pression”** : Chaque partie est motivée pour conclure la transaction, mais n’y est ni forcée ni contrainte.

EXPRESSION DE LA VALEUR VÉNALE

Principe général : La valeur vénale est usuellement exprimée hors droits de mutation et frais d'acte (valeur nette).

DISTINCTION VALEUR NETTE / VALEUR BRUTE

VALEUR VÉNALE NETTE

Immobilier d'entreprise (soumis au régime de la TVA)	→ Hors droits de mutation et frais d'acte (également appelée "hors droits" ou "hors taxe, hors frais")
Habitation - Ancien (non soumise au régime de la TVA immobilière)	→ Hors droits de mutation et frais d'acte (également appelée "hors droits")
Habitation - VEFA (soumise au régime de la TVA immobilière)	→ Toutes taxes comprises (TTC)

VALEUR VÉNALE BRUTE

→ Également appelée **"acte en main"**, **"droits inclus"** ou **"droits compris"**

→ Intègre les droits de mutation et frais d'acte

LA VALEUR VÉNALE EST NORMALEMENT EXPRIMÉE EN VALEUR NETTE

Obligation de transparence : L'expert précisera quelle valeur (nette ou brute) il a retenue ainsi que le régime fiscal supposé applicable à la cession.

ÉLÉMENTS EXCLUS DE LA VALEUR VÉNALE

Sont généralement exclus :

- Toute hypothèque grevant le bien
- Toute dette liée au bien
- Toute autre charge dont le bien pourrait faire l'objet

Cas particulier du crédit-bail :

L'expert et son client conviennent en amont de la mission des hypothèses à retenir concernant :

- La prise en compte ou non de l'existence du contrat
- Les sommes restant à décaisser avant son échéance

1.1.4 - Valeur en utilisation optimale du bien (Highest and best use value)

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

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

- Les usages physiquement possibles : les usages auxquels le bien se prête compte tenu de sa configuration, sa localisation, son aspect, la nature des constructions existantes… Seront prises en compte les hypothèses d'usage considérées comme raisonnables par les acteurs du marché à la date de valeur.
- Les contraintes juridiques et administratives : toute restriction ou possibilité juridique ou administrative. La situation juridique, l'état locatif, les divisions possibles, le zonage du bien selon le plan local d'urbanisme ainsi que la situation environnementale sont parmi les éléments pertinents.
- La faisabilité financière : la faisabilité de l'usage sur le plan financier, en prenant en compte les dépenses et le calendrier nécessaires pour effectuer un changement d'usage. En effet, même si l'usage proposé est envisageable sur le plan physique et juridique, il sera inutile de retenir une hypothèse qui ne dégagera pas une rentabilité suffisante pour un acquéreur par rapport aux attentes des acteurs du marché.

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

1.2 - Hypothèses d'évaluation (Assumptions)

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

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

Exemples d'hypothèses fréquemment admises :

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

L'expert en évaluation immobilière ne retiendra que des hypothèses considérées comme raisonnables compte tenu des informations recueillies ou reçues et lors de sa visite. Dans un souci de transparence, il les mentionne dans son rapport. Dans le cas où il y aurait un doute sur la validité de l'hypothèse, et si celle-ci a un impact significatif sur la valeur annoncée, l'expert en évaluation immobilière mentionnera les incertitudes dans son rapport, en soulignant la possibilité d'une grande incidence sur la valeur en cas de non-réalisation de l'hypothèse de travail.

1.2.1 - Hypothèses particulières d'évaluation (Special assumptions)

Il est parfois demandé à l'expert en évaluation immobilière de retenir une hypothèse qui ne correspond pas à la réalité des choses à la date de valeur. Dans ce cas l'hypothèse est qualifiée d'hypothèse particulière. Le mot "particulière" attire l'attention du lecteur du rapport sur le fait que l'expert en évaluation immobilière a supposé que certains éléments ne correspondent pas à la situation réelle à la date de valeur.

Le lecteur est ainsi alerté sur la possibilité que les acquéreurs potentiels du bien ne retiennent pas ces mêmes hypothèses dans la préparation de leurs offres d'achat.

Les hypothèses particulières sont utiles dans le contexte d'actifs qui sont, ou sont sur le point d'entrer dans une période de transition :

- Un immeuble vide, mais sur le point d'être loué ;
- Un terrain vierge qui ne dispose pas encore de toutes les autorisations nécessaires au projet de développement envisagé ;
- Un immeuble en cours de construction acheté en VEFA pour lequel l'acquéreur souhaite connaître la valeur de l'immeuble supposé achevé.

Points de vigilance :

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

Les parties confirment dans le contrat d'expertise les hypothèses particulières à retenir.

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

1.2.2 - Valeur en poursuite d'usage (Existing use value)

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

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

Distinction importante : Cette notion est à distinguer de la valeur d'utilité, notion aujourd'hui obsolète, issue de la pratique du décret de 1976, et qui correspond à la somme d'argent (ou encore à l'investissement global) qu'un chef d'entreprise prudent et avisé devrait accepter de décaisser pour pouvoir disposer d'un bien directement nécessaire à l'exercice de son activité.

Cette dernière notion a également été désignée sous d'autres vocables tels que valeur d'utilisation, valeur d'exploitation, et peut être rapprochée de la notion de coût de remplacement. Elle se rapproche également de la valeur actuelle telle qu'elle est définie dans le Code de commerce à savoir : « la valeur d'estimation qui s'apprécie en fonction du marché et de l'utilité du bien pour l'entreprise. »

1.2.3 - Expertises d'ensembles immobiliers

Les experts en évaluation immobilière sont souvent amenés à expertiser un actif composé de plusieurs lots qui sont chacun susceptibles d'être cédés séparément. Citons à titre d'exemple :

- Les immeubles collectifs de logements ;
- Les immeubles de bureaux occupés par plusieurs locataires ;
- Un ensemble de places de parking ;
- Un parc composé de plusieurs immeubles d'activité.

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

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

Cas de la vente à la découpe : Dans le cas où l'expert en évaluation immobilière considère que l'acquéreur se trouvera probablement parmi les opérateurs souhaitant acquérir le bien pour ensuite engager un processus de vente lot par lot (vente à la découpe), il pourra préparer une simulation financière d'une telle opération, mais en diminuant le chiffre d'affaires global obtenu des diverses ventes afin de prendre en compte :

- Les frais de mise en copropriété ;
- Le décalage des ventes dans le temps ;
- Les aléas inévitables ;
- Les honoraires et frais engagés pour la mise en vente ;
- La marge du professionnel qui met en œuvre cette vente lot par lot.

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

1.2.4 - Expertises de portefeuilles (Aggregation)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Dans tous ces cas, l'expert en évaluation immobilière se rapprochera de son client en amont de la mission pour établir ensemble l'approche qui convient le mieux au patrimoine immobilier étudié et au contexte de l'évaluation (expertise dans le cadre de la comptabilité, d'un financement…). L'approche retenue sera confirmée dans le contrat de mission et également annoncée dans le rapport d'expertise. L'expert en évaluation immobilière refusera une approche qui lui semble peu réaliste ou mal adaptée au contexte et au cadre de l'expertise.

1.3 - Juste Valeur (Fair Value)

La norme IFRS 13 “Évaluation de la juste valeur”, publiée en mai 2011 et applicable depuis le 1er janvier 2013, s'applique aux sociétés cotées et à celles ayant opté pour les normes IFRS. Elle définit la juste valeur comme “le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des participants de marché à la date d'évaluation”.

1.3.1 - Principes de détermination

L'évaluation de la juste valeur nécessite de déterminer :

- L'actif ou le passif et son unité de comptabilisation ;
- Le marché principal ou à défaut, le marché le plus avantageux ;
- La technique d'évaluation appropriée ;
- Pour les actifs non financiers : l'utilisation optimale (“highest and best use”).

1.3.2 - Méthodes d'évaluation

Trois approches sont possibles, en privilégiant celle optimisant l'utilisation de données observables :

- Approche par le marché : prix et informations issus de transactions comparables ;
- Approche par le résultat : actualisation des flux futurs (revenus, charges) ;
- Approche par les coûts : montant de remplacement actuel.

1.3.3 - Hiérarchie des données

La juste valeur doit être classée selon le niveau le plus bas des données utilisées :

- Niveau 1 : Prix cotés non ajustés sur marchés actifs (non applicable à l'immobilier) ;
- Niveau 2 : Données observables autres que niveau 1 (prix d'actifs similaires) ;
- Niveau 3 : Données non observables (taux d'actualisation, hypothèses internes).

En immobilier, les évaluations relèvent majoritairement du niveau 3.

1.3.4 - Spécificités immobilières

- Immeubles de placement (IAS 40) : La juste valeur correspond généralement à la valeur vénale, mais exclut les dépenses futures d'amélioration ;
- Immeubles en cours de construction (IPUC) : Évaluation selon l'état d'avancement, intégrant risques du projet et conditions de marché actuelles.

Différences possibles avec la valeur vénale :

- Immeubles spécialisés avec valeur de reconversion inférieure ;
- Restrictions comptables sur la prise en compte d'améliorations futures ;
- Traitement des primes et décotes selon l'unité de comptabilisation.

1.3.5 - Coordination requise

L'expert en évaluation immobilière doit échanger avec les auditeurs et conseils comptables pour garantir la conformité aux normes, particulièrement sur le traitement des travaux futurs et la qualification des actifs. La méthode choisie doit être maintenue d'un exercice à l'autre.

1.4 - Valeur locative de marché

La valeur locative de marché correspond au montant pour lequel un bien pourrait être raisonnablement loué au moment de l'expertise.

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

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

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

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

La valeur locative de marché d'un local commercial correspond aux prix pratiqués pour des locations nouvelles, c'est-à-dire aux montants effectivement payés par un locataire pour prendre à bail des locaux, avec, le cas échéant, intégration des droits au bail, droits d'entrée et/ou indemnités de déspécialisation versés par le locataire, après déduction des réductions et franchises de loyer et/ou participations du bailleur aux travaux du locataire sans contreparties.

Les prix de marché constituant la valeur locative de marché se composent ainsi usuellement des loyers des locations nouvelles pures (versement de loyers périodiques uniquement, exprimés en termes de loyers économiques lorsque sont consenties au locataire des mesures d'accompagnement) et des loyers “décapitalisés” (lorsque des sommes en capital, correspondant à des suppléments de loyers ou assimilés, sont versées en sus).

Il convient de préciser que la loi PINEL n°2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises et les dispositions de son décret d'application du 3 novembre 2014 relatif au bail commercial, dit décret « Charges », ont modifié la répartition des charges, travaux, impôts, taxes et redevances entre bailleur et locataire (article R 145-35 du Code de commerce) et précisé les obligations du bailleur en matière d'information du locataire. Ces dispositions d'ordre public, auxquelles les parties ne peuvent déroger, sont applicables aux contrats conclus ou renouvelés à compter du 5 novembre 2014 et viennent notamment formaliser une pratique usuelle constatée dans les baux commerciaux en France.

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

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

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

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

1.5 - Loyer facial et loyer économique

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

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

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

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

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

1.6 - Valeur locative de renouvellement

La valeur locative définie dans le Code de commerce est différente de celle du marché en raison des critères des articles L145-33 et R145-3 du Code de commerce, lesquels impliquent de tenir compte notamment de la destination contractuelle, des charges et conditions du bail qui peuvent être des facteurs de minoration ou de majoration, ainsi que des différents niveaux des prix pratiqués dans le voisinage et des obligations respectives des parties. Ces critères peuvent créer un décalage avec le marché, les prix pratiqués n'étant pas uniformes, tant en raison de la pratique du droit d'entrée que de la règle du plafonnement.

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

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

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

1.7 - La valeur locative administrative (ou cadastrale)

Une valeur locative dite administrative sert de base de calcul pour la détermination des impôts locaux.

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

1.8 - Coûts de remplacements bruts

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

1.9 - Coût de remplacement net (Depreciated replacement cost - DRC)

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

1.10 - Valeur d'apport

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

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

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

1.11 - Prix de convenance ou d'opportunité / Valeur de synergie (Special purchaser price / Marriage value)

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

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

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

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

1.12 - Prix de vente forcée

Il s’agit de la somme évaluée susceptible d’être obtenue pour un bien ou un droit immobilier lorsque le vendeur, pour quelque cause que ce soit, est soumis à des contraintes imposant une cession dans des conditions qui ne sont pas conformes à la définition de la valeur vénale.

La valeur en vente forcée n’est pas une base d’évaluation autonome. Elle correspond à une valeur vénale déterminée sous hypothèse particulière portant sur les conditions de commercialisation et, le cas échéant, le fait que la contrainte du vendeur est connue des acquéreurs potentiels. Le cas le plus évident survient lorsque la période allouée à la vente est trop courte pour permettre une commercialisation adéquate.

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

Les enchères ne constituent pas intrinsèquement une vente forcée. Elles peuvent n'être qu'un mode de cession parmi d'autres. Ce mode de commercialisation doit être précisé dans l'évaluation, mais il n'est ni nécessaire ni suffisant pour qualifier une vente de « forcée ».

Dans un contexte bancaire, la notion de vente forcée correspond couramment à une valeur décotée devant permettre au bien d'être cédé à l'amiable dans un délai plus court, afin d'éviter la voie contentieuse des enchères judiciaires. Il s'agit alors d'une valeur vénale déterminée sous hypothèses particulières et non d'une valeur d'adjudication prévisionnelle.

La valeur en vente forcée reflète les circonstances spécifiques de la situation. L'expert doit donc indiquer clairement, dans son rapport, les hypothèses particulières retenues, notamment la durée impartie, la nature des contraintes pesant sur le vendeur et toute autre hypothèse susceptible d'affecter la commercialisation.

Il n'existe pas de décote standard nationalement admise entre une vente forcée et la valeur de marché. Toute décote dépend des circonstances exactes, de l'état et de la liquidité du bien, et des conditions de marché à la date de la vente. Elle doit être étayée par des preuves de marché pertinentes ou à défaut, par un raisonnement explicite et proportionné.

1.13 - Valeur de reconstruction à neuf

La valeur de reconstruction à neuf (également connue sous le terme "replacement cost" ou "cost approach") est définie comme le coût de reconstruction de bâtiments et d'équipements de nature immobilière (immeubles par destination), honoraires et frais techniques inclus. Elle intègre généralement les coûts de démolition des existants, suivant la terminologie "full rebuilding value" ou "cost of reinstatement".

À la différence de la valeur vénale, elle est établie à l'identique ou à l'équivalent sur la base de devis ou de ratios professionnels. Cette valeur se distingue clairement de la valeur de marché et s'applique spécifiquement aux bâtiments et équipements liés, sans intégrer les pertes de loyers ou coûts d'implantations annexes durant la reconstruction.

1.14 - Valeur d'assurance

La valeur d'assurance (équivalent à l'"insurable value" dans les standards internationaux) 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 les indemnités en cas de sinistre.

Cette valeur peut se traduire de deux manières :

- La valeur à neuf (calculée à l'identique ou à l'équivalent selon l'approche "cost approach") ;
- La valeur à neuf vétusté déduite (avec coefficient tenant compte de l'âge du bien et de son état d'entretien).

Pour assurer la transparence de la valeur d'assurance, il convient de lister explicitement tous les coûts couverts, en se référant, notamment, aux clauses du contrat d'assurance en vigueur. Par exemple (liste non limitative : honoraires, démolition préalable, frais techniques, taxes, et autres coûts pertinents liés à la reconstitution physique du bien ...).

1.15 - Valeur hypothécaire

La valeur hypothécaire (ou "Mortgage Lending Value" - MLV) correspond à une valorisation qui doit être appréciée de façon conservatrice dans le but de céder à terme l'immeuble. Elle repose sur une notion de revenus stabilisés dans le temps et s'inscrit dans le cadre prudentiel européen (CRR).

Elle doit prendre en compte les éléments suivants :

- Les caractéristiques et éléments techniques tangibles de l'immeuble sur le long terme,
- Les conditions normales du marché local,
- Les conditions d'utilisation actuelles et alternatives,
- Les éléments de valorisation clairement explicités,
- Un taux de rendement admissible par un propriétaire assurant une gestion prudente.

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

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

Cette valeur est un dérivé conservateur de la valeur de marché, ne pouvant lui être supérieure. Elle exclut les éléments spéculatifs ou volatils et constitue une base pour le refinancement en matière de crédit hypothécaire, notamment dans le cadre du "secured lending".

1.16 - Valeur prudente dite “prudent value” ou “property value”

La valeur prudente (“prudent value” ou “property value”) se réfère à une évaluation conservatrice réalisée selon des critères prudents conformément au Règlement sur les Exigences de Fonds Propres (CRR, Art. 229(1)(b)), entrée en vigueur le 1er janvier 2025.

L’évaluation de cette valeur :

- Exclut toute anticipation de hausses de prix et privilégie la soutenabilité à long terme ;
- Se distingue par une approche conservatrice visant à protéger le prêteur contre les fluctuations cycliques ;
- S'applique principalement aux évaluations réalisées dans un contexte de prêt hypothécaire réglementé ;
- Renvoie aux aspects durables à long terme ("long-term sustainable aspects") de la valeur.

La valeur prudente n'est pas une base de valeur autonome dans les standards internationaux, mais plutôt une méthodologie d'application spécifique relevant principalement du cadre réglementaire bancaire européen.

1.17 - Valeur verte

La valeur verte n’existe pas en tant que telle à ce jour, toutefois, les critères environnementaux peuvent avoir une incidence positive ou négative sur la valeur dans certains marchés.

1.18 - 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.

S’agissant des bureaux ou locaux monovalents, il ne peut être observé de marché de droit au bail de ce type de locaux - sauf en valeur d’opportunité - faute de différentiel à capitaliser entre valeur locative de marché et loyer en renouvellement, ce dernier étant fixé à la valeur locative de marché.

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

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

Analyse des principaux critères :

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

Il convient de bien distinguer le droit au bail :

- D’une part du fonds de commerce dont il peut être l’une des composantes,
- D’autre part, du droit d’entrée ou du pas-de-porte qui s’analysent quant à eux comme la contrepartie financière d’avantages, lors de la conclusion d’un bail, d’un avenant

ou du renouvellement de celui-ci, et qui sont versés au propriétaire et lui reste définitivement acquis,
- Enfin, de l'indemnité de déspécialisation versée à un propriétaire pour changement d'activité.

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

1.19 - Indemnité d'éviction

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

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

- **L'indemnité principale :**

Si le commerçant perd sa clientèle, il sera indemnisé sur la base de la valeur du fonds de commerce à l'identique de celui qu'il perd, déterminé selon les usages de la profession. Il s'agit de l'indemnité d'éviction de remplacement. On rappellera que faute de capacité bénéficiaire à capitaliser pour un fonds en situation de déclin prononcé, l'indemnité principale d'éviction est à valoriser à minima par référence à la valeur du droit au bail, laquelle constitue une approche minimale de la valeur du fonds de commerce et du préjudice indemnisable, conformément à la jurisprudence de la Cour de cassation.

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

- **Les indemnités accessoires (liste non limitative) :**
    - Indemnité de remploi ;
    - Frais de déménagement ;
    - Frais de réinstallation ;
    - Trouble commercial : Pour couvrir le préjudice résultant de l'interruption d'activité ;
    - Perte sur stocks : Couvre le préjudice en cas de vente du stock à bas prix ;
    - Travaux et aménagements non amortis ;
    - Frais de licenciement du personnel ;
    - Frais divers : Formalités juridiques, administratives et commerciales ;
    - Double loyer (en cas de transfert) ;
    - (…).
- **Fixation et paiement de l'indemnité d'éviction :**

    - Date d'appréciation de l'indemnité :
        - Le locataire n'a pas quitté les lieux : l'indemnité est appréciée à la date la plus proche du départ et non à la date de fin de bail.
        - L'éviction est réalisée : l'indemnité est alors fixée à la date effective de départ du locataire, le plus souvent sur justificatif.
    - Paiement de l'indemnité :
        - Le locataire n'est pas tenu de rester dans les lieux : il peut quitter dès la date d'effet du congé sans se priver de l'indemnité d'éviction.
        - Toutefois, le propriétaire a la possibilité de se soustraire au paiement de l'indemnité en offrant le renouvellement du bail qu'il avait d'abord refusé (exercice du droit de repentir).
        - L'art. L145-58 du Code de commerce organise ce droit de repentir qui ne peut, en tout état de cause, être exercé que si le locataire est encore dans les lieux.
- **Fixation et paiement de l'indemnité d'occupation :**
    - Le commerçant qui se maintient dans les lieux paie une indemnité d'occupation déterminée selon le principe de calcul de la valeur locative en renouvellement, à laquelle il est d'usage d'appliquer un abattement de précarité qui sera apprécié souverainement par le juge.

1.20 - Indemnité d'expropriation

L'indemnité d'expropriation est égale au préjudice causé à l'exproprié par la privation de l'immeuble.

Pour le propriétaire, elle se compose d'une indemnité principale qui est aussi proche que possible de la valeur vénale du bien dans son état d'occupation et éventuellement d'une indemnité en compensation d'un trouble de jouissance.

L'indemnité principale est accompagnée d'indemnités accessoires qui couvrent tous les éléments du dommage subi.

Pour le locataire qui bénéficie d'un bail commercial, il a droit à une indemnité dont les modalités sont établies sur des bases comparables à celles d'une indemnité d'éviction (indemnité principale et indemnités accessoires).

1.21 - Valeur en matière forestière – services écosystémiques / durabilité

La notion de valeur en matière forestière repose sur la spécificité des actifs boisés, leur temporalité propre ainsi que leur multifonctionnalité. Les concepts de valeur s'appliquent de manière différenciée selon l'approche d'évaluation retenue : l'approche par décomposition ou l'approche dite en bloc (Cf Guide méthodologique de l'expertise en évaluation forestière – Experts Forestiers de France éd. 2024)

- Dans l'approche par décomposition, chaque composante du bien forestier est évaluée individuellement (capital bois, sol, éléments bâtis, droit de chasse, etc.). Cette approche mobilise principalement les concepts forestiers suivants :

    - La valeur de consommation : pour les peuplements arrivés à maturité et exploitables, elle correspond à la valeur marchande immédiate ;
    - La valeur actuelle d'avenir et la valeur potentielle : pour les peuplements plus jeunes, elles intègrent leur exploitation différée. La première repose sur une analyse globale du peuplement, tandis que la seconde se base sur une analyse individuelle des arbres ;
    - Le capital technique : il regroupe l'ensemble des éléments évaluables de l'actif forestier, sans intégrer les effets du marché ;
    - La plus ou moins-value pour valeur vénale : Elle intègre les effets de marché pour définir à partir du capital technique la valeur vénale de la forêt.
- Dans l'approche en bloc, le bien est évalué dans sa globalité, sans distinction analytique de ses composantes. Cette approche repose sur une vision unitaire du bien et ne mobilise pas, en tant que telle, des concepts de valeur distincts.

L'évaluation forestière prend également en compte des dimensions transversales qui influencent la perception de la valeur par le marché, en lien avec la reconnaissance croissante des fonctions non marchandes de la forêt :

- La valeur des services écosystémiques, reflétant les fonctions écologiques (séquestration du carbone, régulation climatique et hydrologique), sociales et récréatives rendues par les écosystèmes forestiers ;
- La valeur de durabilité, liée à la résilience des peuplements, à la qualité de la gestion forestière et à l'exposition aux risques climatiques (sécheresse, incendies, ravageurs, etc.).

Ces concepts permettent de structurer une lecture élargie et contemporaine de la valeur forestière, en cohérence avec les pratiques professionnelles et conformes aux standards internationaux, en particulier les IVS 400 relatifs aux "real property interests".

1.22 - Valeur Résiduelle d'Utilisation (VRU)

La VRU est une méthode d'évaluation spécifique aux biens immobiliers menacés par l'érosion côtière. Elle calcule la valeur économique d'un bien sur sa durée d'utilisation restante avant que le risque ne le rende inhabitable.

1.22.1 - Contexte et application

Cette méthode s'applique dans le cadre de l'article L219-7 du Code de l'Urbanisme, principalement lors de l'exercice du droit de préemption par les collectivités sur les biens en zones littorales à risque.

Pourquoi la VRU ? Les méthodes classiques d'évaluation ne sont pas adaptées aux biens dont la durée de vie est limitée par l'érosion côtière. L'absence de références de marché comparables nécessite une approche spécifique.

Quand utiliser la VRU ?

- Localisation : Zones littorales identifiées à risque d'érosion ;
- Durée de vie : Biens avec une durée d'utilisation prévisible inférieure à 30 ans ;
- Contexte : Préemption publique ou transactions où les références de marché sont insuffisantes ;
- Évolution du risque : Risque croissant et quantifiable dans le temps.

1.22.2 - Les composantes essentielles

1) Durée d'utilisation restante :

   L'estimation repose sur plusieurs sources d'information :

   - Études géotechniques : vitesse d'érosion historique et projections futures ;
   - Cartographie des risques : zonage réglementaire (horizons 30 ans, 100 ans) ;
   - Modélisations climatiques : scénarios d'élévation du niveau marin ;
   - Observations terrain : état des protections littorales existantes ;
   - Principe de précaution : en cas d'incertitude, retenir l'estimation la plus prudente pour protéger les intérêts publics.

2) Revenus et utilité économique :

   Pour les biens locatifs : projection des revenus nets futurs en tenant compte de l'évolution des loyers, des périodes de vacance anticipées et de la dégradation progressive de l'attractivité.

   Pour les résidences principales : évaluation basée sur le loyer équivalent que le propriétaire évite de payer, diminué des charges d'occupation.

3) Charges spécifiques et décotes :

   Les coûts augmentent avec la proximité du risque :

   - Entretien renforcé : maintenance préventive face à l'exposition marine ;
   - Assurances : surprimes importantes ou indisponibilité des garanties ;
   - Protections temporaires : dispositifs de sécurisation ponctuels ;
   - Décote progressive : perte d'attractivité accélérée à l'approche de l'échéance.

4) Valeur terminale :

   La valeur terminale correspond aux éléments récupérables (matériaux, équipements démontables) moins les coûts de sortie (démolition, dépollution, remise en état du terrain).

1.22.3 - Formule de calcul

```
VRU = Σ[(Revenus - Charges) / (1 + taux)^t] - Coûts démolition
```

Le taux d'actualisation intègre le taux sans risque, l'inflation et une prime de risque spécifique qui augmente avec la proximité de l'échéance :

Ajustement du taux selon la durée restante :

- Plus de 20 ans : taux de base ;
- 10 à 20 ans : +1% à +2% ;
- 5 à 10 ans : +2% à +4% ;
- Moins de 5 ans : +4% à +6%.

1.22.4 - Mise en œuvre pratique

Démarche en trois étapes :

1) **Diagnostic du risque :** analyse des études disponibles, consultation des documents d'urbanisme, évaluation de l'état des protections et détermination de la durée d'utilisation.
2) **Évaluation économique :** estimation des revenus ou de l'utilité, modélisation de la dégradation, quantification des coûts spécifiques et évaluation de la valeur terminale.
3) **Calcul actuariel :** détermination du taux approprié, application de la formule VRU, tests de sensibilité et validation du résultat.

1.22.5 - Limites et bonnes pratiques

Principales limites :

- Incertitude sur les prévisions d'érosion ;
- Évolution possible des politiques publiques ;
- Travaux de protection non anticipés ;
- Résistance sociale à la relocalisation.

Recommandations :

- Effectuer systématiquement des analyses de sensibilité ;
- Documenter rigoureusement toutes les sources ;
- Actualiser régulièrement les évaluations ;
- Croiser avec d'autres méthodes quand c'est possible.

Rappel important : La VRU se distingue des méthodes classiques par sa prise en compte explicite de la durée de vie limitée du bien et des risques croissants. Elle constitue un outil adapté pour une évaluation équitable dans le contexte spécifique de l'érosion côtière.

1.23 - Valeur des parties communes

La valeur des parties communes correspond au montant auquel celles-ci peuvent être raisonnablement cédées, soit à un copropriétaire, soit à un tiers extérieur à la copropriété.

Elle est déterminée à partir de la valeur vénale de marché de référence du bien ou de l'élément immobilier concerné (terrain, local, volume, annexe), à laquelle est appliquée une pondération objective exprimée en pourcentage (abattement ou majoration).

Cette pondération vise à traduire l'utilité fonctionnelle et économique de la fraction soustraite des parties communes de l'immeuble, appréciée de manière objective, tant pour la copropriété dans son ensemble que pour l'acquéreur pressenti.

Deux natures doivent être distinguées :

1. **Cession de parties communes en pleine propriété :**

   Leur valeur correspond à la valeur vénale de marché, pondérée selon :

   - Leur consistance physique (surface, configuration, état, accessibilité) ;
   - Leur utilité collective pour la copropriété ;
   - L'intérêt économique objectif pour l'acquéreur, copropriétaire ou tiers (par ex. détachement d'un terrain, transformation d'un local).

2. **Cession de parties communes en vue d'une jouissance exclusive :**

   Leur propriété demeure indivise, mais l'usage privatif est attaché à un lot. La valeur correspond alors à la valeur d'usage, inférieure à la pleine propriété, pondérée selon :

   - L'avantage fonctionnel et objectif procuré au lot bénéficiaire (jardin, terrasse, stationnement, etc.) ;
   - La demande du marché pour ce type de caractéristique et la pression de la demande du marché pour cette typologie de parties communes (terrasse, cour, jardin, stationnement, etc.) ;
   - Les limitations juridiques restreignant la cessibilité autonome.

La pondération appliquée, exprimée en pourcentage, peut se traduire :

- Par une minoration (- %) lorsque l'usage est limité, peu valorisable ou juridiquement contraint ;
- Par une neutralité (0 %) lorsque la valeur correspond à la valeur vénale de marché ;
- Ou par une majoration (+ %) lorsque la partie commune présente un intérêt économique supérieur à son usage initial.

Chapitre 2 - Méthodes d’évaluation

2.1 - Méthodes par comparaison

Cette méthode constitue l'approche de référence pour déterminer la valeur vénale, établissant un lien direct avec les réalités du marché immobilier.

2.1.1 - Principe

L'évaluation repose sur l'analyse des transactions récentes portant sur des biens similaires. Les prix constatés sont ajustés pour tenir compte des différences entre les biens de référence et le bien expertisé. En l'absence de transaction fiable, l'expert en évaluation immobilière peut utiliser d'autres données de marché pertinentes.

2.1.2 - Sources d'information

Les prix de transaction constituent la référence privilégiée. Les prix d'offre, bien que reflétant uniquement les attentes des vendeurs, peuvent être exploités par un expert en évaluation immobilière expérimenté qui saura estimer l'écart avec les prix de vente probables selon le cycle et la liquidité du marché. Toute décote ou surcote appliquée doit être justifiée.

2.1.3 - Unités de comparaison

Les prix s'analysent selon des unités appropriées au type de bien (surface, revenu net...). La cohérence des unités et méthodes de mesure entre tous les biens comparés est essentielle.

2.1.4 - Critères d'analyse

L'expert en évaluation immobilière apprécie notamment :

- La localisation relative des biens ;
- L'antériorité des transactions et l'évolution du marché ;
- L'état d'obsolescence (physique, technique, économique) ;
- Pour l'immobilier de rendement : qualité des locataires, taux d'occupation, efficacité des surfaces ;
- Le nombre de références disponibles est variable selon l'objectif de l'évaluation.

2.1.5 - Limites et précautions

La pertinence diminue avec l'écart entre les caractéristiques des biens. En cas de références insuffisantes ou trop éloignées, le recours à une méthode alternative de vérification est recommandé.

2.1.6 - Approche analytique

Si l'expertise repose traditionnellement sur l'expérience et le jugement professionnel, les outils quantitatifs modernes enrichissent l'analyse. Leur fiabilité dépend toutefois de la

qualité des données. L'estimation finale résulte toujours du jugement éclairé de l'expert, les modèles n'étant que des outils d'aide à la décision.

2.2 - Méthodes par le revenu

L'approche par le revenu est une forme d'analyse d'investissement basée sur la capacité d'un bien immobilier à générer des avantages nets (généralement monétaires) et la conversion de ces avantages en une valeur actualisée.

2.2.1 - Principes généraux

L'approche par le revenu repose sur trois éléments fondamentaux qui interagissent :

- Le résultat net actuel et futur prévu du bien immobilier ;
- Le calendrier des événements futurs susceptibles d'influer sur le bénéfice net ;
- Le choix du rendement ou du taux d'actualisation reflétant la façon dont les acheteurs potentiels apprécient ces flux dans le temps.

Point d'attention : pour estimer une valeur vénale, toutes les données et hypothèses doivent être dérivées du marché. Pour une valeur d'investissement, le calcul part de la situation d'un investisseur individuel.

2.2.2 - Les deux grandes catégories de modèles

Modèles traditionnels (capitalisation) :

- Capitalisation directe ;
- Durée et retour à la normale (Term & Reversion) ;
- Modèles de couches (Hard core / Top slice) ;
- DCF implicites de croissance.

La croissance est intégrée implicitement dans le taux.

Modèles explicites (DCF) :

- Flux de trésorerie actualisés explicites ;
- Projection détaillée des revenus et coûts ;
- Horizon temporel défini ;
- Valeur de sortie explicite.

La croissance est modélisée explicitement.

Il est crucial d'éviter le double comptage de l'inflation et de la croissance :

- Modèles implicites : le taux de rendement reflète déjà la croissance anticipée - ne pas ajouter de provision supplémentaire ;
- Modèles explicites : la croissance future est incluse dans les flux - utiliser un taux d'actualisation plus élevé pour refléter ce risque.

2.2.3 - Capitalisation perpétuelle

La capitalisation directe convertit l'espérance de revenu en valeur par application d'un rendement approprié. Cette méthode suppose :

- Un revenu perpétuel au loyer de marché actuel ;
- Toute croissance future est intégrée dans le taux de rendement ;
- Un marché actif et liquide avec des références comparables.

```
Valeur DI = Revenus / taux de rendement
```

Le taux de rendement (rendement tous risques) reflète l'ensemble des attentes du marché concernant les risques, la croissance des revenus et du capital, et autres anticipations des investisseurs.

2.2.4 - Modèles de réversion

Lorsque le loyer actuel diffère du loyer de marché, trois modèles permettent de traiter cette situation :

- La clause temporaire et la réversion (Term & Reversion) : Division verticale des flux - utilisée quand le loyer actuel est inférieur au loyer de marché (bien sous-loué) ;
- Le modèle de couches (Hard Core and Top Slice) : Division horizontale des flux - utilisée quand le loyer actuel est supérieur au loyer de marché (bien surloué) ;
- DCF (actualisation des flux futurs) : Forme dynamique de valorisation sur une durée généralement de 10 ans (mais pouvant varier) avec valeur finale actualisée.

2.2.5 - Détermination du taux de rendement

Le taux de rendement intègre de multiples composantes de risque :

- Risques temporels : valeur temps de l'argent, pouvoir d'achat futur ;
- Risques de liquidité : temps de revente, incertitude du prix ;
- Risques locatifs : qualité des locataires, respect des baux ;
- Risques immobiliers : état du bien, localisation, obsolescence ;
- Risques externes : juridiques, fiscaux, législatifs, économiques.

Facteurs d'ajustement du taux :

- L'emplacement et ses évolutions futures probables ;
- Les aspects physiques : construction, qualité, finitions ;
- La nature des baux : durée, modalités de révision ;
- Les obligations contractuelles des parties ;
- Le cadre réglementaire local et national ;
- La solidité financière et la réputation des locataires.

2.3 - Méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF)

Le modèle DCF explicite est basé sur le principe que la valeur de la propriété est égale à la somme de la valeur actuelle de tous les flux de trésorerie futurs ainsi que la valeur de revente à la fin de la période de détention.

2.3.1 - Caractéristiques principales

- Horizon temporel défini : généralement 5 à 10 ans ;
- Flux explicites : projection détaillée des revenus et charges ;
- Valeur de sortie : estimation explicite de la valeur terminale ;
- Taux d'actualisation : reflète le rendement attendu par les investisseurs.

2.3.2 - Construction du modèle DCF

1) Étape 1 : Détermination de la période de détention

   La période doit être suffisamment longue pour permettre :

   - L'expiration de tous les baux existants ;
   - Les renouvellements ou relocations ultérieures ;
   - La capture d'au moins un cycle de marché complet.

2) Étape 2 : Projection des flux de trésorerie

   Revenus à projeter :

   - Revenu Brut Potentiel (RBP) - immeuble entièrement loué ;
   - Revenu Brut Effectif (RBE) - après vacance et impayés ;
   - Revenu Net d'Exploitation (RNE) - après charges d'exploitation.

   Charges à déduire :

   - Coûts fixes : assurance, taxes, gestion ;
   - Coûts variables : entretien, services, sécurité ;
   - Positionnement des montants de travaux et rénovations sur la période de projection.

   Ne pas inclure dans le DCF :

   - Impôt sur les sociétés ou sur le revenu ;
   - Service de la dette ou remboursements d'emprunts ;
   - Amortissement comptable.

3) Étape 3 : Détermination du taux d'actualisation

   Plusieurs méthodes pour établir le taux approprié :

- Analyse des transactions comparables (idéal, mais rare) ;
- Prime de risque ajoutée au taux sans risque ;
- Rendement immobilier ajusté pour la croissance explicite ;
- Coût moyen pondéré du capital d'un acheteur type.

  Le taux doit être cohérent avec les hypothèses du modèle : si les flux sont optimistes, utiliser un taux plus élevé ; si prudents, un taux plus faible.

4) Étape 4 : Calcul de la valeur de sortie

   La valeur terminale est généralement calculée par :

   - Capitalisation du revenu de la dernière année au taux de sortie ;
   - Méthode comparative selon le type de bien

     Taux de sortie : Généralement égal ou supérieur au taux actuel pour refléter l'incertitude et la dépréciation sur la période

2.4 - Méthodes basées sur les comptes d'exploitation

Pour certains biens spécialisés (hôtels, centres de loisirs, théâtres), l'évaluation repose sur les comptes de l'entreprise exploitante, en travaillant souvent sur la base de l'Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (EBITDA).

Points d'attention spécifiques :

- Ajuster pour éliminer la surperformance d'un exploitant particulier ;
- Rechercher le “commerce équitable et durable” ;
- Distinguer la valeur du bien de celle de l'entreprise ;
- Exclure les revenus générés hors de la propriété.

2.5 - Méthodes par les coût de remplacement

Cette méthode évalue un bien selon le principe qu'un acheteur ne paiera pas plus que le coût d'obtention d'un bien équivalent. Elle s'applique principalement aux biens spécialisés rarement vendus sur le marché, en l'absence de références comparables ou de revenus locatifs.

2.5.1 - Domaines d'application

- Biens spécialisés (usines, équipements publics) ;
- Constructions neuves ou récentes (lien coût/valeur plus direct) ;
- Marchés sans transaction comparable.

2.5.2 - Limites

- Les coûts réagissent plus lentement que les prix aux cycles du marché ;
- Difficultés pour les biens anciens (données insuffisantes) ;
- Non recommandée en présence de données de marché.

2.5.3 - Le coût de remplacement net (CRN)

Le CRN détermine le coût de construction d'un équivalent moderne d'utilité égale, diminué des dépréciations.

2.5.4 - Éléments du coût

- Construction aux standards actuels ;
- Honoraires professionnels ;
- Valeur du terrain (non dépréciée).

2.5.5 - Exclusions

- Frais de démolition ;
- Financement long terme ;
- Inflation durant la construction.

2.5.6 - Les dépréciations

Trois types affectent la valeur :

1) Détérioration physique :
    a) Usure liée à l'âge et l'utilisation ;
    b) Mesurée par le rapport âge/durée de vie économique ;
2) Obsolescence fonctionnelle :
    a) Inadéquation aux besoins actuels ;
    b) Évolution des normes et réglementations ;
    c) Changements technologiques ;
3) Obsolescence économique :
    a) Facteurs externes (marché, localisation) ;
    b) Baisse de la demande ;
    c) Changements structurels.

2.5.7 - Mise en œuvre pratique

L'expert en évaluation immobilière doit :

- Confirmer la continuité d'exploitation avec le client ;
- Déterminer l'équivalent moderne approprié ;
- Évaluer la durée de vie économique restante ;
- Justifier tous les ajustements.

2.5.8 - Points d'attention

- Une coordination étroite avec le client est indispensable ;
- Toutes les hypothèses doivent être documentées de manière détaillée ;
- Il convient de distinguer clairement le coût comptable de la valeur d'expertise ;
- Les utilisations alternatives potentielles doivent être prises en considération.

2.6 - Méthodes indiciaires

Les méthodes indiciaires consistent à appliquer mécaniquement un coefficient de variation à un prix de transaction antérieur ou à une valeur préexistante.

Cette approche, qui se limite à une simple actualisation mathématique, ne peut en aucun cas être considérée comme une méthode d'évaluation à part entière :

- Sur le plan intellectuel, elle ne procède d'aucune analyse des caractéristiques propres du bien, de son environnement ou de l'évolution qualitative du marché. Elle se contente d'extrapoler une donnée passée sans aucune réflexion sur la pertinence actuelle de cette référence ;
- Sur le plan technique, ces méthodes ignorent les mutations spécifiques du bien et de son environnement : travaux réalisés ou nécessaires, évolution du quartier, modification de la desserte, changement d'usage des immeubles voisins, ou encore évolution différenciée des segments de marché. Un indice général ne peut capturer ces réalités micro-économiques qui font pourtant l'essence même de la valeur immobilière. C'est pourquoi ces méthodes sont fortement déconseillées, voire proscrites, pour l'évaluation de la valeur vénale dans le cadre des expertises amiables ou judiciaires.

L'usage des méthodes indiciaires reste néanmoins toléré dans des contextes très spécifiques :

- L'évaluation de coûts (valeur de remplacement, valeur d'assurance) ;
- En matière fiscale, lorsque la jurisprudence l'admet faute de pouvoir appliquer les méthodes traditionnelles.

Les indices publiés par les Notaires de France, bien que validés par l'INSEE, illustrent cette limite : ils constituent d'excellents outils d'analyse macroéconomique du marché immobilier, mais ne sauraient remplacer une véritable expertise individualisée du bien.

2.7 - Méthodes dites par sol et construction

Les méthodes dites par sol et construction reposent sur une décomposition analytique de la valeur immobilière en deux éléments distincts : d'une part la valeur du terrain nu, d'autre part la valeur des constructions qui y sont édifiées. Cette approche, qui peut sembler logique dans sa démarche de dissociation des composantes, présente en réalité des limites conceptuelles importantes.

Sur le plan méthodologique, ces méthodes ne constituent pas une approche autonome, mais empruntent nécessairement aux méthodes classiques. L'évaluation du terrain fait généralement appel à la méthode comparative en analysant les transactions de terrains similaires dans le secteur. L'évaluation des constructions s'appuie quant à elle soit sur une approche comparative (en déduisant la valeur du terrain de transactions globales), soit plus fréquemment sur la méthode du coût de remplacement déprécié.

Cette dualité méthodologique révèle la principale faiblesse de l'approche : elle méconnaît le principe fondamental selon lequel un bien immobilier constitue un ensemble indissociable dont la valeur globale n'est pas nécessairement égale à la somme de ses parties. L'interaction entre le terrain et les constructions, l'adéquation du bâti à son environnement, ou encore l'optimisation de l'usage du sol sont autant de facteurs de valorisation ou de dévalorisation qui échappent à cette analyse binaire. C'est pourquoi ces méthodes restent d'usage limité, principalement réservées à des cas spécifiques où la dissociation s'impose : évaluation pour démolition-reconstruction, baux à construction, certaines approches fiscales, mais aussi les liquidations de communauté et les rapports successoraux, où la distinction entre biens propres et acquêts, ou entre différentes origines de propriété, nécessite une ventilation précise des valeurs.

2.8 - Méthodes du bilan promoteur

La méthode permet d'évaluer des terrains à bâtir, des projets en cours de développement ou des immeubles avec potentiel de restructuration. Elle repose sur le principe économique selon lequel la valeur d'un bien en l'état s'obtient en déduisant de la valeur du projet achevé l'ensemble des coûts nécessaires à sa réalisation.

2.8.1 - Domaine d'application

Cette méthode s'applique principalement pour :

- Les terrains constructibles en milieu urbanisé ;
- Les immeubles en cours de développement ;
- Les biens destinés à une restructuration lourde ou reconstruction ;
- Les opérations d'aménagement (bilan aménageur).

La jurisprudence admet progressivement cette approche, notamment dans les marchés étroits ou comme méthode de recoupement. L'État la préconise pour optimiser la valorisation de son patrimoine.

2.8.2 - Méthodologie

1) **Détermination de la valeur de sortie (Gross Development Value) :**

Point crucial : il s'agit de la valeur du bien comme s'il était achevé à la date d'évaluation, reflétant les conditions de marché actuelles et non une valeur future. Cette valeur s'établit par comparaison ou par capitalisation des revenus, en analysant :

a) Les transactions comparables ;
b) L'équilibre offre/demande actuel ;
c) Les tendances de marché à court terme.

2) **Déduction des coûts :**

Tous les coûts sont calculés dans l'optique d'un "acquéreur type" à la date d'évaluation :

a) Démolition éventuelle et travaux préparatoires ;
b) Coûts de construction et d'infrastructure ;
c) Honoraires techniques, gestion de projet et commercialisation ;
d) Frais financiers sur la totalité du projet (y compris les coûts d'opportunité des fonds propres) ;
e) Marge du promoteur.

3) **Traitement de la marge promoteur :**

La marge rémunère le risque entrepreneurial et s'exprime soit :

a) En pourcentage des coûts engagés ;
b) En pourcentage de la valeur de sortie ;
c) Pour les projets en cours, la marge s'applique uniquement aux coûts restant à engager et diminue avec l'avancement (réduction du risque). Les obligations contractuelles existantes sont ignorées dans l'hypothèse d'une vente à un tiers.

4) **Calcul de la valeur résiduelle :**

Après déduction de tous les coûts et de la marge, on obtient la valeur résiduelle. Il convient encore de déduire :

a) Les frais d'acquisition du terrain.

2.8.3 - Points d'attention particuliers

Sensibilité des hypothèses : Des variations mineures des paramètres peuvent impacter significativement le résultat.

L'expert en évaluation immobilière doit :

- Tester la cohérence par comparaison avec des ratios de marché ;
- Vérifier le pourcentage foncier/valeur de sortie (plus élevé dans les meilleures localisations) ;
- Documenter précisément toutes les sources utilisées.

2.8.4 - Cas spécifiques IFRS

Pour les sociétés soumises aux normes IFRS et les OPCI, l'identification d'une marge est obligatoire, même pour les développements pour compte propre. Un consensus entre client, expert en évaluation immobilière et auditeurs est nécessaire sur les principes d'évaluation.

2.8.5 - Méthode alternative : flux actualisés

La méthode "dynamique" par actualisation des flux (DCF) offre une approche plus explicite du calendrier des recettes et dépenses. Elle permet de calculer le TRI du projet, mais utilise des données similaires à la méthode statique, avec l'avantage d'une meilleure prise en compte de la chronologie des flux.

2.9 - Les méthodes par les ratios professionnels (Profits method)

Ces méthodes s'appliquent aux biens immobiliers monovalents dont la valeur est indissociable de l'activité qui y est exercée, tels que : hôtels, cliniques, cinémas équipements de loisirs, restaurants à concept spécifique ou tous locaux conçus ou aménagés pour un usage unique, avec des aménagements techniques et économiques rendant leur reconversion difficile. Elles constituent une adaptation des méthodes classiques par comparaison ou capitalisation, utilisant les performances économiques de l'exploitation comme base d'évaluation.

La valeur s'établit en appliquant des ratios sectoriels aux indicateurs d'exploitation (chiffre d'affaires, marge brute). Le taux d'effort, défini comme le rapport entre les coûts immobiliers totaux (loyer + charges) et le chiffre d'affaires ou la marge brute, repose sur des moyennes sectorielles. L'expert en évaluation immobilière doit toutefois analyser la capacité réelle du locataire à supporter ce taux d'effort théorique, au-delà du simple constat des ratios moyens, en tenant compte de la performance spécifique de l'établissement et des conditions locales de marché.

Cette approche nécessite l'accès aux données comptables sur plusieurs exercices pour neutraliser les variations conjoncturelles. Elle doit être recoupée par d'autres approches, notamment la comparaison. L'expert en évaluation immobilière doit particulièrement veiller à distinguer la valeur de l'immobilier de celle du fonds de commerce, vérifier la soutenabilité économique du loyer déterminé et s'assurer que le résultat obtenu reste cohérent avec les valeurs constatées pour des biens similaires dans une même zone de chalandise.

Chapitre 3 - Surfaces et superficies

3.1 - Préambule

Il faut distinguer les notions de surfaces des superficies et des contenances.

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

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

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

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

À cette codification plus simple des professionnels de l'Europe continentale, les normes International Property Mesurement Standards (IPMS) ont elles déterminé des normes d'échanges internationaux pour les surfaces bâties de manière plus exhaustive. Ainsi notamment pour les professionnels de la mesure, 8 catégories de surface sont définies pour les bureaux et 10 catégories en matière d'habitat résidentiel. Ces standards d'échanges, qui se veulent avant tout utilisés par les professionnels de la mesure, pourraient avantageusement inspirer les évaluateurs sans qu'ils aient à en appréhender toutes les subtilités. Ces normes figurent en annexe de la présente Charte de l'expertise en évaluation immobilière.

3.2 - Superficie et contenance cadastrale

3.2.1 - Contenance cadastrale

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

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

Le plan cadastral couvre l'ensemble du territoire national et fournit désormais la base de la publicité foncière de tous les actes fonciers.

D'une manière générale, la contenance cadastrale est issue d'une détermination graphique à partir du plan cadastral. Contrairement au livre foncier en Alsace-Moselle et pour les plans de remembrements/aménagements fonciers, elle a donc une précision indicative ou approximative tirée de la précision du plan d'origine. En outre, le cadastre ne constitue qu'une présomption et non une preuve de la propriété.

3.2.2 - Superficie d'un terrain

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

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

3.2.3 - Surface réelle

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

3.3 - Surfaces bâties réglementaires

3.3.1 - Surface habitable

La surface habitable, définie à l'article R.156-1 du Code de la Construction et de l'Habitation, précisée par le décret N°2021-872 du 30 juin 2021, est la surface de plancher construite après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Il n'est pas tenu compte de la superficie des combles non aménagés, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, balcons, séchoirs extérieurs au logement, vérandas, volumes vitrés prévus à l'article R.155-1 du Code de la Construction et de l'Habitation, locaux communs et autres dépendances des logements, ni des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 m (L. n° 84-68 du 25.01.1984 - Code de la Construction et de l'Habitation : art. R.156-1).

La surface et le volume habitable d'un logement doivent être de 14 m² et 33 m3 au moins par habitant prévu lors du programme de construction pour les quatre premiers habitants et

de 10 m² et 23 m3 au moins par habitant supplémentaire. L'article 8 de ce décret précise que pour un logement disposant d'au moins une pièce principale, la surface doit être au moins égale à 9 m² avec une hauteur sous plafond au moins égale à 2,20 m soit un volume habitable au moins égale à 20m3.

3.3.2 - Surface de plancher

En vue de favoriser un urbanisme économe en ressources foncières et énergétiques, la surface de plancher des constructions (SPC) a été créée par l'ordonnance n°2011- 1539 du 16 novembre 2011 et le décret n°2011-2054 du 29 décembre 2011. Elle sert, depuis le 1er mars 2012, à la délivrance des permis de construire et des autres autorisations d'urbanisme.

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

La surface de plancher de la construction est dorénavant définie par l'article R.111-22 du Code de l'Urbanisme, créé par le Décret n°2015-1783 du 28 décembre 2015 et codifié comme suit : "La surface de plancher de la construction est égale à la somme des surfaces de plancher de chaque niveau clos et couvert, calculée à partir du nu intérieur des façades des bâtiments après déduction :

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

3.3.3 - Surface de plancher fiscale (surface taxable)

Article L.111-14 du Code de l'Urbanisme, en vigueur depuis le 1er septembre 2022

[...] Sous réserve de l'article 1635 quater H du Code Général des Impôts, la surface de plancher de la construction s'entend de la somme des surfaces de plancher closes et couvertes, sous une hauteur de plafond [...] et des locaux techniques, ainsi que, dans les immeubles collectifs, une part forfaitaire des surfaces de plancher affectées à l'habitation. La surface de plancher de la construction à retenir pour l'assiette de la taxe d'aménagement est

définie par l'article 1635 quater H du Code Général des Impôts et 318 J de l'annexe 2 du Code Général des impôts.

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

1) Des surfaces correspondant à l'épaisseur des murs entourant les embrasures des portes et fenêtres donnant sur l'extérieur ;
2) Des vides de plancher et des trémies afférentes aux escaliers et ascenseurs ;
3) Des surfaces de plancher sous une hauteur de plafond inférieure ou égale à 1,80 mètre.

La surface de plancher fiscale, appelée surface taxable, diffère de celle définie à l'article L111-14 du Code de l'Urbanisme, utilisée notamment lors de la délivrance d'autorisations d'occupation du sol. Cette dernière comporte des déductions supplémentaires par rapport au calcul précité de la surface taxable. Une circulaire illustrée du 3 février 2012 (NOR : DEVL1202266C publiée au BO n° 06 du 10 avril 2012 du ministère de l'Écologie, du Développement durable, des Transports et du Logement) précise les modalités de calcul des surfaces d'urbanisme.

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

3.3.4 - Surface de construction (SDC)

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

3.3.5 - Surface privative dite loi Carrez

Article R156-1 du Code de la construction : *"La surface et le volume habitables d'un logement doivent être de 14 mètres carrés et de 33 mètres cubes au moins par habitant prévu lors de l'établissement du programme de construction pour les quatre premiers habitants et de 10 mètres carrés et 23 mètres cubes au moins par habitant supplémentaire au-delà du quatrième.*

La surface habitable d'un logement est la surface de plancher construite, après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Le volume habitable correspond au total des surfaces habitables ainsi définies multipliées par les hauteurs sous plafond.

Il n'est pas tenu compte de la superficie des combles non aménagés, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, balcons, séchoirs extérieurs au logement, vérandas, volumes vitrés prévus à l'article R. 155-1, locaux communs et autres dépendances des logements, ni des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre".

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 nette en immobilier d'entreprise et de surface habitable en logement, sans toutefois se confondre entièrement avec celles-ci.

Pour les obligations de déclarer cette superficie privative concernant les biens soumis au régime de la copropriété et faisant l'objet d'un acte de vente, il convient de se reporter à la loi du 18 décembre 1996 modifiée par la loi n°2014-1545 du 20 décembre 2014, article 15 et Décret n°97-532 du 23 mai 1997 JORF 29 mai 1997.

3.4 - Surfaces bâties contractuelles réglementaires

3.4.1 - Surface Hors Œuvre Brute

Notion remplacée par la surface de plancher depuis le 1er mars 2012. Utilisée à l'origine en urbanisme réglementaire et définie dans la circulaire n°90-80 du 12 novembre 1990, elle se rapproche de la surface extra-muros du code de mesurage européen. Elle peut être utilisée encore en matière contractuelle comme base d'estimation ou pour des évaluations historiques.

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

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

Étaient ainsi comprises dans la SHOB :

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

N'étaient pas comprises dans la SHOB :

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

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

3.4.2 - Surface Hors Œuvre Nette

Anciennement utilisée en urbanisme réglementaire, cette surface a été remplacée par la surface de plancher depuis le 1er mars 2012. Elle peut encore servir à titre contractuel, ou pour des évaluations historiques. La surface hors œuvre nette (SHON) s'obtenait à partir de la SHOB en opérant deux, voire trois types de déduction :

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

   La déduction s'opérait en fonction des critères suivants :

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

2) Déduction forfaitaire relative à l'isolation des locaux d'habitation :

   Était déduite une surface correspondant à 5 % et 5 m² forfaitaires des surfaces hors œuvre après les premières déductions précitées.

3) Déductions spécifiques aux opérations de réhabilitation d'immeuble à usage d'habitation :

   Étaient également déduites de la surface hors œuvre brute dans le cas de la réfection d'un immeuble à usage d'habitation, et dans la limite de 5 m² par logement, les surfaces de plancher affectées à la réalisation de travaux tendant à l'amélioration de l'hygiène des locaux et celles résultant de la fermeture de balcons, loggias et surfaces non closes situées en rez-de-chaussée.

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

3.4.3 - Surface de vente

Article L752-3 du Code de commerce du 27 mars 2014 :

" I. - Sont regardés comme faisant partie d'un même ensemble commercial, qu'ils soient ou non situés dans des bâtiments distincts et qu'une même personne en soit ou non le propriétaire ou l'exploitant, les magasins qui sont réunis sur un même site et qui :

1° Soit ont été conçus dans le cadre d'une même opération d'aménagement foncier, que celle-ci soit réalisée en une ou en plusieurs tranches ;

2° Soit bénéficient d'aménagements conçus pour permettre à une même clientèle l'accès des divers établissements ;

3° Soit font l'objet d'une gestion commune de certains éléments de leur exploitation, notamment par la création de services collectifs ou l'utilisation habituelle de pratiques et de publicités commerciales communes ;

4° Soit sont réunis par une structure juridique commune, contrôlée directement ou indirectement par au moins un associé, exerçant sur elle une influence au sens de l'article L. 233-16 ou ayant un dirigeant de droit ou de fait commun.

II. - Toutefois, les dispositions du présent article ne sont pas applicables aux zones d'aménagement concerté créées dans un centre urbain, en vertu de l'article L. 311-1 du code de l'urbanisme.

III. - Au sens du présent code, constituent des points permanents de retrait par la clientèle d'achats au détail commandés par voie télématique, organisés pour l'accès en automobile, les installations, aménagements ou équipements conçus pour le retrait par la clientèle de marchandises commandées par voie télématique ainsi que les pistes de ravitaillement attenantes."

Depuis la loi n°73-1193 du 27 décembre 1973 d'orientation du commerce et de l'artisanat (dite « Loi Royer »), la surface de vente permet de déterminer le seuil de soumission aux demandes d'autorisations d'exploitation commerciale des projets commerciaux.

La définition actuellement applicable repose sur les dispositions du II-A du chapitre 1 de la circulaire du 16 janvier 1997, conformément à celle de la Taxe sur les surfaces commerciales (Tascom)1 ainsi que sur la circulaire de janvier 1981.

Elle prévoit que soit comprise dans la surface de vente « la superficie des espaces couverts et non couverts, affectés à la circulation de la clientèle pour effectuer ses achats ; à l'exposition des marchandises proposées à la vente ; au paiement des marchandises ; à la circulation du personnel pour présenter les marchandises à la vente. La circulaire du 15 novembre 2023 relative aux modalités de calcul de la surface de vente en matière d'aménagement commercial clarifie les modalités de calcul de cette surface dans le cadre des demandes d'autorisation d'exploitation commerciale.

3.5 - Surfaces bâties contractuelles non réglementaires

Les surfaces évoquées ci-après sont contractuelles et non réglementaires. Elles possèdent donc différentes définitions. Il convient donc de toujours préciser la définition utilisée.

3.5.1 - Surface utile brute (SUB - Lettable area)

Elle correspond à la surface de plancher de la construction (SDP) déduction faite des :

- Éléments structuraux : poteaux, murs extérieurs, refends… ;
- Circulations verticales : les parties non déduites dans le cadre de la SDP.

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

- Circulations horizontales ;
- Locaux à caractère social et sanitaire ;
- Surfaces effectivement réservées aux postes de travail (bureaux, ateliers, laboratoires, etc.).

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

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

3.5.2 - Surface utile nette

Il convient de toujours en demander la définition utilisée. Il peut s'agir de la surface « pièce par pièce », prenant en compte l'existence de toutes les cloisons, y compris celles amovibles, ce qui revient à en déduire l'emprise. Il peut aussi s'agir 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.

3.5.3 - Surfaces pondérées

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

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

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

La surface pondérée pourra désormais être utilisée pour les surfaces non commerciales.

3.5.4 - Surfaces pondérées en copropriété

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

3.5.5 - Surfaces pour les locaux en périphérie et les retails parks

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

3.5.6 - Surface GLA (Gross leasing area ou Gross lease area)

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

3.5.7 - Surface commercialisable

Cette notion est souvent utilisée pour les locaux d'entreprise multilocataires. Elle correspond à la surface utile sous réserve de l'augmentation effective des quotes-parts des parties communes spécifiques, tels que les sanitaires, les plateaux d'accueil communs à un étage, qui peuvent néanmoins parfois être inclus sous forme de quote-part.

Chapitre 4 - Préconisations en termes de pondération des surfaces résidentielles et bureaux (annexes)

Les usages ayant évolué, il paraît souhaitable d'harmoniser les pratiques expertales en matière d'habitation (maisons et appartements en milieu urbain) et de bureaux. Nous détaillons ci-après et en annexes les méthodes de pondération suivantes.

L'idée n'est pas d'enfermer l'expert en évaluation immobilière dans des pondérations, mais plutôt de donner une meilleure visibilité à nos clients et à des professions connexes pour parler d'une seule voix et obtenir une cohérence dans nos rapports d'expertise. Aussi, nous proposons des « fourchettes » qui pourront évoluer en fonction des situations particulières rencontrées par l'Expert.

En effet, pour les locaux à usage d'habitation notamment, les surfaces pourront être pondérées en fonction de leur intérêt. À noter que cela concerne souvent des biens plutôt exceptionnels, mais pas uniquement. Nous pourrons retenir des surfaces extérieures et des surfaces intérieures qui n'étaient pas valorisées auparavant.

L'Expert en évaluation immobilière devra s'exonérer de l'application de cette méthode s'il dispose de comparables similaires ne nécessitant pas de pondérer la surface.

Pour les bureaux, il conviendra d'apprécier les nouveaux équipements et les surfaces extérieures.

Les biens à usage de bureaux ainsi que les biens à usage d'habitation pourront être pondérés en surfaces ou en valeur.

L'expert en évaluation immobilière reste libre quant à son choix, il s'agit d'indications visant à l'harmonisation des pratiques expertales en matière d'habitation et de bureaux.

Chapitre 5 - Normes d'échanges internationaux

Les principales normes de référence pour le mesurage des surfaces sont :

- Le Code de mesurage européen établi par TEGOVA ;
- Les International Property Measurement Standards (IPMS) publiés par la RICS.

Les grilles détaillées de ces normes figurent en annexe du présent document.

Chapitre 6 - Pondération des surfaces commerciales

La 5e édition de la Charte de l'Expertise en Évaluation Immobilière a été imprimée en mars 2017. Elle contenait, notamment, une grille de pondération des surfaces commerciales enfin commune aux experts de justice, aux experts amiables et aux commercialisateurs, applicable depuis le 1er juillet 2015 et amendée le 11 novembre 2019.

Qu'il s'agisse d'évaluer la valeur de marché d'un local à l'usage de commerce ou d'évaluer son loyer de renouvellement, les experts font mention de points de comparaison. Pour être pertinents, ces rapprochements s'opèrent au mètre carré pondéré, la valeur de référence étant celle des surfaces de zone de vente les plus valorisantes.

Les coefficients de pondération s'appuient sur des critères strictement immobiliers, la plus ou moins bonne adéquation des locaux à l'activité étant prise en compte dans le choix du prix unitaire.

Par ailleurs, la pratique de la pondération est requise par le Code de Commerce qui impose de tenir compte de la configuration des locaux (article R 145-3) et de raisonner par unité de surface (article R 145-7), la pondération étant considérée par la Cour de cassation comme une question de fait dont l'appréciation relève des juges du fond. On rappellera que plusieurs arrêts ont posé le principe selon lequel les préconisations de la Charte de l'Expertise constituent des références adoptées de façon usuelle tant par l'ensemble des professionnels de l'immobilier que par les instances judiciaires (par exemple, arrêt du 4 mai 2014 de la Cour d'Appel de Paris - RG 12/13268 / arrêt du 20 décembre 2018 de la cour d'Appel de Nîmes – RG 18/00311)

En synthèse, la pondération des surfaces est un enjeu important et demande un suivi continu de la pratique professionnelle.

C'est ainsi que le Groupe Veille du CACEEI (Patrick COLOMER, José MARTINS, François SAUVAL, Denis FRANCOIS, Abdallah OULD BRAHIM) rejoint par Emmanuelle GAUTHIER, Marcel CAVERIVIERE, Catherine DARGENT, Simon BOUTIGNY et Christian DUBOIS a travaillé sur une mise à jour des grilles de pondération applicables aux commerces de centre-ville, de centres commerciaux, et de périphérie.

Les précisions apportées aux grilles de la 6e édition ne sont pas révolutionnaires, mais elles ont pour but d'aider les experts en évaluation immobilière dans leur pratique.

Elles sont les suivantes :

1) Il est tout d'abord rappelé qu'il s'agit de préconisations et que les fourchettes proposées ménagent une part d'appréciation pour être appropriées à une grande diversité de configurations. En tout état de cause, l'expert en évaluation immobilière justifiera le coefficient retenu s'il se trouve en dehors de la fourchette.
2) De manière générale, les coefficients peuvent être adaptés en fonction des caractéristiques et de la destination des locaux.
3) En ce qui concerne les boutiques entre 0 et 600 m², il est précisé que « les locaux sont valorisés par rapport à leur nature conformément aux articles R 145-3 et 4 du code de commerce. Il est tenu compte de la destination uniquement pour la

détermination de la valeur locative conformément à l'article R 145-5 du code de commerce.

Par exemple, les banques ou les agences de voyage sont assimilées à des bureaux, mais leur surface doit être pondérée base boutique lorsqu'elles sont exploitées dans des boutiques.

La partie habitation quant à elle doit toujours être valorisée séparément ; en revanche, le prix unitaire doit être minoré lorsqu'elle est accessible uniquement de la boutique.

En ce qui concerne la zone d'angle, elle correspond à un triangle de 5 m de côté.

En ce qui concerne la pondération de la zone 2, la fourchette de 0,80 à 1,00 demeure, mais le coefficient est adapté en fonction du linéaire de façade et de la configuration. Enfin, en ce qui concerne les locaux annexes du 1er étage, la fourchette est élargie entre 0,15 et 0,25.

4) En ce qui concerne les moyennes surfaces de centre-ville entre 600 m² et 3 000 m², il est possible d'effectuer une double approche (en boutique et en moyennes surfaces) pour celles comprises entre 600 m² et 800 m².
5) Pour les très grandes surfaces, supérieures à 3 000 m², les parties bureaux peuvent être valorisées séparément, en tenant compte notamment des accès. Il est possible d'effectuer une double approche avec les moyennes surfaces pour les locaux compris entre 3 000 et 5 000 m².
6) En ce qui concerne les centres commerciaux, la surface du rez-de-chaussée, presque toujours exprimée en Gross Leasable Area (GLA), est pondérée à 1 sans effectuer de zone et quelle que soit l'affectation.
7) Enfin, pour les locaux de périphérie et les retail parks, la surface du rez-de-chaussée est pondérée à 1 quelle que soit l'affectation ; les surfaces annexes reliées sauf en cas de dispositions contractuelles particulières sont pondérées de 0,2 à 0,3.

   Au 1er étage, la surface de vente GLA est pondérée à 0,5. Les mezzanines structurelles sont pondérées à 0,40 pour les zones de vente, et de 0,10 à 0,15 pour les réserves en mezzanine structurelle.

Sont ajoutés des coefficients de pondération sur le terrain, à savoir, 0,30 pour les aires de vente couvertes, 0,20 pour les aires de vente découvertes, et 0,10 pour les réserves découvertes.

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

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

Les surfaces couvertes non closes sont retenues.

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

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

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

Les coefficients proposés ont été fixés de manière collégiale en fonction des cas les plus fréquemment rencontrés. Il s’agit de préconisations, mais bien sûr, il appartient à l’expert de fixer les coefficients qui lui paraissent pertinents en fonction du cas de figure rencontré. L’expert en évaluation immobilière peut ainsi s’éloigner des coefficients recommandés en justifiant son choix.

À noter l’approche extensive de la notion de surface de vente par le Conseil d’Etat par arrêt du 16 novembre 2022. Par cette décision, le Conseil d’État revient sur sa jurisprudence antérieure et inclut dans le calcul de la surface de vente les espaces couverts et non couverts affectés à la circulation de la clientèle pour effectuer ses achats, en ce compris les sas d’entrée.

Sont inclus dans la surface de vente les espaces suivants :

- Le SAS d’entrée ;
- La circulation de la clientèle pour effectuer ses achats ;
- L’exposition des marchandises proposées à la vente ;
- La circulation des personnels pour présenter les marchandises à la vente ;
- Le paiement des marchandises.

6.1 - Boutiques de centre-ville jusqu'à 600 m²

BOUTIQUES DE CENTRE-VILLE JUSQU'À 600 M²

Zone / Localisation	Coefficient de pondération
REZ-DE-CHAUSSÉE	
Zone d'angle (triangle isocèle de 5 m x 5 m)	**1,10 à 1,30** selon l'effet vitrine
1ère zone de vente de 5 m de profondeur à compter de la vitrine	**1,00**
2ème zone de vente de 5 m de profondeur	**0,80 à 1,00** entre 5 m et 10 m de la vitrine
3ème zone de vente de 10 m de profondeur	**0,40 à 0,60** entre 10 m et 20 m de profondeur
4ème zone de vente de 10 m de profondeur	**0,25 à 0,35** au-delà de 20 m
Annexes diverses (réserves, locaux sociaux et techniques)	**0,10 à 0,40**
1ER SOUS-SOL	
Zone de vente reliée	**0,30 à 0,40**
Annexes diverses reliées	**0,15 à 0,25**
Annexes diverses non reliées	**0,10 à 0,15**
1ER ÉTAGE	
Zone de vente de 5 m sur façade (effet bandeau)	**0,50**
Zone de vente (hors effet bandeau)	**0,30 à 0,40**
Mezzanine	**0,30 à 0,40**
Annexes diverses reliées	**0,15 à 0,30**
2ÈME ÉTAGE	
Zone de vente	**0,20 à 0,30**
Annexes diverses reliées	**0,10 à 0,15**
3ÈME ÉTAGE ET SUIVANTS	
Toutes surfaces confondues	**0,10**

Cas particuliers :

- *La partie habitation disposant d'un accès indépendant du local commercial doit toujours être valorisée séparément en application de l'article R145-4 du Code de commerce ;*
- *Pour les étages reliés dont la destination contractuelle est assimilable à un bureau ou à un logement :*
  - *Si l'accès dépend des parties communes, on valorise par comparaison avec les prix du marché respectif (bureau/habitation) et en tenant compte d'une majoration éventuelle selon la qualité de l'accès depuis le rez-de-chaussée ;*
  - *En l'absence d'accès par les parties communes, on utilise, pour les bureaux, la pondération des boutiques.*
- *Pour les locaux techniques, les surfaces sont comptées dans les locaux annexes.*

6.2 - Moyennes surfaces de 600 m² à 3 000 m²

MOYENNES SURFACES DE 600 À 3 000 M²

Zone / Localisation	Coefficient de pondération
REZ-DE-CHAUSSÉE	
▪ Surface de vente sans effectuer de zones	1,00
▪ Annexes diverses	0,20 à 0,30
▪ Locaux techniques	0,00 à 0,10
1ER SOUS-SOL	
▪ Zone de vente	0,40
▪ Annexes diverses reliées	0,10 à 0,20
▪ Locaux techniques	0,00 à 0,10
1ER ÉTAGE	
▪ Zone de vente	0,40 à 0,50
▪ Mezzanine	0,30 à 0,40
▪ Annexes diverses reliées	0,10 à 0,20
▪ Locaux techniques	0,00 à 0,10
2ÈME ÉTAGE	
▪ Zone de vente	0,30
▪ Annexes diverses reliées	0,10 à 0,20
▪ Locaux techniques	0,00 à 0,10
3ÈME ÉTAGE ET SUIVANTS	
▪ Zone de vente	0,20
▪ Annexes diverses reliées	0,10 à 0,20
▪ Locaux techniques	0,00 à 0,10

Note : Pour les moyennes surfaces, la surface de vente au rez-de-chaussée n'est pas subdivisée en zones de profondeur, contrairement aux boutiques de centre-ville.

6.3 - Centres commerciaux, galeries marchandes, et zones de transit (gares, aéroports, autoroutes …)

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

CENTRES COMMERCIAUX, GALERIES MARCHANDES, ZONES DE TRANSIT

Zone / Localisation	Coefficient de pondération
REZ-DE-CHAUSSÉE (NIVEAU MAIL)	
▪ Sans effectuer de zonage, quelle que soit la destination *sauf dispositions contractuelles particulières*	1,00
1ER ÉTAGE	
▪ Si accès par le mail	1,00
▪ Si accès par la seule boutique	0,50
▪ Mezzanine structurelle	0,40

Points clés :
- Les coefficients s'appliquent uniformément sur toute la surface au niveau mail
- L'accessibilité directe depuis le mail est un facteur déterminant pour le 1er étage
- Les dispositions contractuelles spécifiques peuvent prévaloir sur ces coefficients standards

Les réserves déportées sont traitées en m² de réserve.

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

GRANDS MAGASINS DE PLUS DE 3 000 M²

Coefficients simplifiés pour les grandes surfaces commerciales

Zone / Localisation	Coefficient de pondération
▪ Toute la surface de vente	**1,00**
▪ Surfaces annexes (réserves, locaux techniques, dégagements)	**0,10**

Note : Pour les grands magasins de plus de 3 000 m², la méthode de pondération est simplifiée. L'ensemble de la surface de vente est valorisé uniformément au coefficient 1,00, quel que soit le niveau (rez-de-chaussée, étages, sous-sols aménagés en surface de vente). Les surfaces annexes sont systématiquement pondérées à 0,10.

Il y a lieu de distinguer, dans cette catégorie, les locaux qui sont exploités sur un seul niveau (de plain-pied) et ceux qui sont exploités sur plusieurs niveaux.

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

- Il est possible d'effectuer une double approche, en moyenne surface commerciale et en grands magasins, pour les locaux compris entre 3000 m² et 5000 m² utiles ;
- Les parties bureaux peuvent être valorisées séparément, en tenant compte notamment des accès.

6.5 - Méthode retenue pour les locaux de périphérie et les retails parks

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

LOCAUX DE PÉRIPHÉRIE ET RETAIL PARKS

Zone / Localisation	Coefficient de pondération
REZ-DE-CHAUSSÉE	
▪ Sans effectuer de zonage, quelle que soit la destination, sauf dispositions contractuelles particulières	**1,00**
▪ Surfaces annexes reliées sauf en cas de dispositions contractuelles particulières	**0,2 - 0,3**
1ER ÉTAGE	
▪ Surface de vente GLA	**0,50**
▪ Mezzanine structurelle pour la vente	**0,40**
▪ Mezzanine structurelle pour les réserves	**0,10 à 0,15**

Note importante : *Ces coefficients s'appliquent aux locaux commerciaux situés en périphérie urbaine et dans les retail parks. Les dispositions contractuelles particulières peuvent modifier l'application de ces coefficients, notamment pour les surfaces annexes. La mention GLA (Gross Leasable Area) désigne la surface locative brute.*

Remarques :

- Les réserves déportées sont traitées en m² de réserve.
- Pondération des terrains :
  - 0,30 pour les aires de vente couvertes ;
  - 0,20 pour les aires de vente découvertes ;
  - 0,10 pour les réserves découvertes.

Chapitre 7 - Typologies des revenus

Le présent chapitre ne traite que des notions couramment utilisées pour les besoins des méthodes d'expertise immobilière. Les notions de cash-flows financiers, ou encore de dividendes, qui constituent des outils d'analyse pour l'investissement et non d'évaluation immobilière, seront néanmoins évoqués à la fin de ce chapitre à titre d'information.

7.1 - Loyers bruts

Le Loyer annuel brut ou Revenu annuel brut correspond à la somme versée par un locataire, ou un occupant, à un propriétaire, en contrepartie de la jouissance d'un bien immobilier en vertu d'un titre d'occupation.

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

Le loyer brut peut être contractuellement convenu entre les parties de façon fixe (loyer en principal ou loyer garanti) et/ou de façon variable (en fonction de performances économiques inhérentes à l'exploitation du bien loué).

Les loyers ou revenus bruts sont généralement indexés annuellement ou triennalement en fonction d'indices relatifs à la destination des lieux loués (l'indice BT01, l'Indice de Référence des Loyers en habitation – IRL, l'Indice des Loyers Commerciaux - ILC, l'Indice des Activités Tertiaires - ILAT, ou tout autre indice susceptible d'être retenu par les parties).

Le loyer ou revenu brut est exprimé hors taxes ou hors CRL (Contribution annuelle sur les Revenus Locatifs, en immobilier d'entreprise) et hors charges locatives refacturées au preneur.

7.2 - Loyers nets

Le Loyer ou Revenu annuel net se définit à partir du loyer ou du revenu brut annuel duquel est retranché le montant cumulé de charges annuelles récurrentes que le propriétaire supporte financièrement et qui ne sont pas remboursées par le locataire. Sans être exhaustif et à titre d'exemple, en matière d'immobilier d'entreprise, on peut citer : l'assurance propriétaire, la taxe foncière ou encore les honoraires de gestion locative. Ces charges peuvent également intégrer l'entretien courant (hors gros œuvre) du bien immobilier loué.

La notion de loyer ou revenu net varie selon les typologies d'actifs :

- En habitation, c'est principalement la loi qui régule les charges refacturables au locataire et celles conservées par le propriétaire ;
- En immobilier d'entreprise, en sus de la loi, c'est surtout le contrat qui fixe les charges refacturables et non refacturables entre les parties ;
- En fonction de la typologie de l'actif et de son mode d'occupation, il peut-être pris en charge récurrente le coût de la vacance structurelle.

Ce loyer ou revenu net annuel constitue l'assiette à laquelle est appliqué le taux de rendement net investisseur dans la méthode dite de « capitalisation des revenus ».

7.3 - Loyers triple nets

Le Revenu annuel triple net se définit à partir du loyer ou du revenu net annuel duquel sont retranchées les charges que le propriétaire supporte financièrement et qui ne sont pas remboursées par le locataire, par exemple :

- Les charges inhérentes à des espaces exceptionnellement vacants ;
- Le montant cumulé des charges annuelles non récurrentes ;
- Les grosses réparations correspondant au périmètre défini par l'article 606 du Code Civil.

C'est ce revenu triple net qui est pris en compte dans la méthode dite de "l'actualisation des flux futurs nets immobiliers" (cash-flow immobilier).

Cette notion de cash-flow immobilier ou Revenu triple net est à différencier de la notion de cash-flow financier ou de flux financier de trésorerie ou encore de dividendes.

En effet ceux-ci intègrent les revenus financiers des dépôts de garanties, l'impôt sur les revenus taxables, les éventuels remboursements d'emprunt et les frais financiers induits.

En conclusion le cash-flow financier correspond donc au Revenu triple net défini ci-avant, auquel on ajoute et soustrait des catégories de recettes et dépenses qui sont 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) et qui ne sont jamais pris en compte dans la détermination de la valeur vénale intrinsèque d'un bien immobilier.

7.3.1 - Synthèse schématique

COMPOSITION DU LOYER BRUT OU DU REVENU BRUT

Composition du Loyer brut ou du Revenu brut :

- Loyer fixe
- \+ Loyer variable
- \+ Redevances diverses
- \+ Indemnités d'occupation
- \+ Autres...

Loyer Brut ou Revenu Brut (exprimé HT ou hors CRL)

- \- Assurance propriétaire
- \- Taxe foncière
- \- Honoraire de gestion locative
- \- Charges inhérentes à la vacance structurelle
- \- Autres...

Loyer Net ou Revenu Net

- \- Charges inhérentes à la vacance exceptionnelle
- \- Charges annuelles non récurrentes
- \- Grosses réparations (art. 606 du CC)
- \- Autres...

Loyer Triple Net ou Cash-Flow immobilier

- \- Impôts sur le revenu
- \- Remboursements d'emprunt et frais financiers
- \- Incidence de l'amortissement
- \- Autres...

Cash-Flow Financier ou Dividendes

Note : Ce schéma présente la décomposition progressive du loyer brut jusqu'au cash-flow financier disponible pour l'investisseur. Chaque niveau de déduction correspond à des charges spécifiques supportées par le propriétaire. La mention CRL fait référence à la Contribution sur les Revenus Locatifs.

Chapitre 8 - Les taux

Les taux en évaluation immobilière se divisent en deux grandes catégories :

1) Taux d'évaluation : ces taux permettent de déterminer la valeur d'un bien immobilier :
    a) **Taux de capitalisation** : rapport entre revenu et valeur vénale hors droits ;
    b) **Taux de rendemen**t : rapport entre revenu et valeur vénale droits inclus ;
    c) **Taux d'actualisation** : pour actualiser des flux futurs (méthode DCF).
2) Taux de performance : ces taux mesurent la rentabilité d'un investissement :
    a) **Taux de rendement globa**l : performance constatée a posteriori ;
    b) **TRI (Taux de Rendement Interne)** : rentabilité globale d'un investissement

8.1 - Le taux de capitalisation

```
Taux de capitalisation = Revenu annuel / Valeur vénale hors droits
```

Le taux de capitalisation établit le lien entre le revenu généré par un bien et sa valeur hors droits et frais d'acquisition. Il s'applique principalement à l'immobilier résidentiel et peut être utilisé avec :

- Le revenu effectif (loyer en place)
- La valeur locative de marché
- Un revenu prudent et durable (pour les financements hypothécaires)

La détermination du taux dépend de la localisation, de la qualité du bien et de l'occupation, du niveau de charges et du risque perçu de la classe d'actif.

8.2 - Le taux de rendement immobilier

```
Taux de rendement = Revenu / (valeur vénale hors droits + Droits de
                      mutation + frais d'acte)
```

Le taux de rendement rapporte le revenu au capital total engagé "acte en main". On distingue trois variantes :

Rendement effectif : basé sur les loyers réellement perçus - mesure la rentabilité immédiate

Rendement théorique : basé sur la valeur locative de marché - permet les comparaisons

Rendement potentiel : intègre les loyers effectifs et la valorisation du vacant - adapté aux biens partiellement vacants

8.3 - Le taux d'actualisation

Le taux d'actualisation convertit des flux futurs en valeur présente. Il s'utilise principalement pour la méthode DCF, l'évaluation de droits complexes et l'analyse d'investissement.

Le taux d’actualisation peut se déterminer via 3 approches.

Trois approches reconnues pour déterminer le taux d'actualisation

MÉTHODE A : Construction à partir du taux sans risque

```
Taux d'actualisation = Taux sans risque + Prime de risque immobilière + Prime spécifique
```

- **Taux sans risque :** OAT 10 ans France (moyenne glissante 6-12 mois)
- **+ Prime de risque immobilière :** Prime de liquidité + Prime d'obsolescence
- **+ Prime spécifique :** Prime de risque locatif (volatilité, qualité des signatures, vacant)

FORCES
- Approche analytique
- Suivi dans le temps des primes
- Comparaison entre actifs
- Paramètres immobiliers

FAIBLESSES
- Modélisation des primes complexe
- Choix OAT (moyenne ou spot)
- Corrélations indirectes

MÉTHODE B : Coût moyen pondéré du capital (WACC)

$$WACC = [(E \times K_E) + (D \times K_D)] / (E + D)$$

- **E :** Fonds propres de l'acquéreur type
- **D :** Dette de l'acquéreur type
- **K_E :** Coût des fonds propres / **K_D :** Coût de la dette

FORCES
- Rentabilité attendue des acquéreurs
- Impact du coût de la dette
- Corrélation valeur/taux financiers

FAIBLESSES
- Accès difficile aux données
- Spécifique à un profil d'acquéreur
- Peu de paramètres immobiliers

MÉTHODE C : Taux de rendement + croissance

```
Taux d'actualisation = Taux de rendement immobilier + Croissance moyenne des revenus
```

- **Base :** Taux de rendement immobilier observé sur le marché
- **+ Ajustement :** Croissance attendue des flux locatifs (CAGR)

FORCES
- Approche rationnelle
- Peu de subjectivité
- Adapté aux revenus récurrents
- Corrige les projections optimistes

FAIBLESSES
- Inadapté aux immeubles non matures
- Manque de nuance sur le risque
- Peut sur-pondérer les risques

RECOMMANDATION : Aucune méthode n'est à privilégier exclusivement
Considérer les 3 approches selon les hypothèses d'évaluation, les CAPEX prévus et le profil des acquéreurs

Le choix de la méthode doit être documenté et justifié en fonction du niveau de risque anticipé sur les flux, de la qualité des hypothèses retenues et de la durée de projection considérée. L'évaluateur peut utiliser plusieurs méthodes pour conforter son analyse.

Aucune méthode n'est universelle. Le choix dépend des hypothèses d'évaluation, des travaux prévus et du profil des acquéreurs.

8.4 - Guide pratique de sélection

- Pour une évaluation rapide d'un logement occupé : utilisez le taux de capitalisation sur le revenu effectif.
- Pour analyser un investissement stabilisé : privilégiez le rendement effectif avec capitalisation directe.
- Pour comparer des actifs : adoptez le rendement théorique sur base normalisée.
- Pour un bien partiellement vacant : optez pour le rendement potentiel avec projection stabilisée.
- Pour un projet complexe ou évolutif : utilisez le taux d'actualisation dans une approche DCF.

8.5 - Points de vigilance

8.5.1 - Erreurs fréquentes

- Confondre valeur hors droits (capitalisation) et acte en main (rendement) ;
- Utiliser une mauvaise assiette (effectif vs théorique) ;
- Négliger le contexte locatif (durée des baux, qualité des locataires) ;
- Ne pas justifier les taux par des références de marché.

8.5.2 - Bonnes pratiques

- Documenter systématiquement chaque taux avec des références vérifiables ;
- Adapter la méthode à la complexité de l'évaluation ;
- Mettre à jour régulièrement les références de marché ;
- Être transparent sur les hypothèses et ajustements.

La maîtrise des taux constitue un élément fondamental de l'expertise immobilière. Le choix du taux approprié et sa justification rigoureuse garantissent la qualité et la crédibilité de l'évaluation.

Chapitre 9 - Le taux d'effort

Définition du « Taux d'effort » ou « capacité contributive »

Le taux d'effort est constitué par le rapport entre le montant annuel HT cumulé des coûts immobiliers (loyers + charges immobilières) ramené au chiffre d'affaires annuel HT estimé, probable ou réalisé. Il est donc la résultante de l'équation suivante :

```
Taux d'effort (en %) =
Loyer annuel HT + Charges immobilières refacturées HT (1)
/Chiffre d'affaires annuel HT (2)
```

Soit :

- (1) Le « loyer chargé » ou « Loyer charges comprises » : Le loyer chargé, ou le loyer charges comprises, consiste en la somme des loyers effectivement versés et des charges effectivement supportées par le locataire dans le cadre de son exploitation. On identifie 2 composantes principales, à savoir :
    - Loyer annuel HT :
        - Loyer fixe HT (loyer de base indexé, souvent dénommé L.M.G - Loyer Minimum Garanti) ;
        - Loyer variable HT (loyer souvent fixé en % du chiffre d'affaires) ;
        - Loyers additionnels annexes (affichage, etc.).
    - Toutes les charges immobilières HT, impôts et taxes à la charge du preneur :
        - Charges locatives communes refacturées au preneur ;
        - Honoraires de gestion technique et administrative ;
        - Impôts et taxes refacturés au preneur ;
        - Charges de marketing :
            - Contribution au fond marketing, le cas échéant ;
            - Cotisation au groupement d'intérêt économique (GIE) ou association des commerçants, le cas échéant ;
            - Tout autre cotisation comparable.
- (2) Le chiffre d'affaires HT : Le chiffre d'affaires HT comprend le montant cumulé des 2 éléments suivants :
    - Le chiffre d'affaires HT effectivement constaté dans le point de vente physique existant ;
    - Le chiffre d'affaires HT issu du « Click & Collect », selon les modalités définies au bail.

      Définition du « Click & Collect » : chiffre d'affaires généré sur une plateforme de e-commerce et dont le client est effectivement venu le collecter dans le point de vente physique. Cette définition exclut le chiffre d'affaires réalisé uniquement sur une plateforme de e-commerce sans passage physique dans le point de vente considéré.

Dans le cas de projets, le chiffre d'affaires est estimé. Dans le cas de locaux existants, le chiffre d'affaires est constaté et certifié comptablement par un expert indépendant.

9.1 - Synthèse

CALCUL DU TAUX D'EFFORT

Formule : Loyer annuel HT + Charges immobilières refacturées HT (1) / Chiffre d'affaires annuel HT (2)				
Le « loyer chargé » ou « Loyer charges comprises » (1)				Le chiffre d'affaires HT (2)
Loyer annuel HT (a)	+	Charges immobilières HT (b)	à diviser par	
Loyer fixe HT (loyer de base indexé, souvent dénommé L.M.G - Loyer Minimum Garanti)		**Charges locatives communes** refacturées au preneur,		**Le chiffre d'affaires HT effectivement constaté dans le point de vente physique existant (a)** + **Le chiffre d'affaires HT issu du « Click & Collect » (b)**
+	+	+		
Loyer variable HT (loyer souvent fixé en % du chiffre d'affaires), Loyers additionnels annexes (affichage, etc)		**Impôts et taxes** refacturés au preneur. + **Charges de marketing**		

Note : Ce tableau présente la méthode de calcul du taux d'effort pour un commerce. Le taux d'effort est un indicateur clé permettant d'évaluer la soutenabilité du loyer par rapport à l'activité commerciale. Il s'exprime en pourcentage et varie selon le secteur d'activité et le type de commerce.

9.2 - Analyse du taux d’effort

Le taux d’effort doit être analysé selon 2 axes principaux, à savoir :

- La typologie de l’espace commercial dans lequel la boutique se trouve :
  - Boutique de centre-ville ;
  - Boutique au cœur d’un centre commercial. L’importance du centre commercial, de par sa taille et son attractivité commerciale, devra également être prise en compte ;
  - Boutique au cœur d’un ensemble commercial de périphérie (retail park ou parc d’activités commerciales) ;
  - Boutique au cœur d’une zone de transit (gares, aéroports, autoroutes, port, etc.), dénommée « travel retail ».
- La typologie d’activité commerciale de la boutique.

En effet, chaque activité dispose de sa propre structure de marge et il convient de comparer le ratio de taux d’effort avec des boutiques dans le même secteur d’activité.

Ainsi, la Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires (la FACT) a dressé une nomenclature des secteurs d’activités qui peut offrir une grille d’analyse de comparaison pertinente (voir en annexes).

Titre IV - Incidences des normes techniques et de développement durable

Chapitre 1 - Le développement durable

1.1 - Le contexte

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

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

La dimension environnementale : le développement des activités humaines doit s'effectuer de façon à ne pas nuire à la capacité de renouvellement des ressources naturelles ou au bon fonctionnement des services écosystémiques ;

La dimension sociale / sociétale : le développement harmonieux de la société humaine passe par la cohésion sociale garantissant à tous l'accès à des ressources et services de base, comme la santé et l'éducation ;

La dimension économique : le développement économique doit permettre la diminution de l'extrême pauvreté et l'exercice par le plus grand nombre d'une activité économique dignement rémunérée.

Les objectifs de développement durable sont portés par les Nations Unies, ils sont au nombre de 17. Ils répondent aux défis mondiaux auxquels nous sommes confrontés, notamment ceux liés à la pauvreté, aux inégalités, au climat, à la dégradation de l'environnement, à la prospérité, à la paix et à la justice. Les objectifs sont évidemment interconnectés[1].

En Europe, les objectifs fixés par la Commission Européenne s'appuient sur les énergies renouvelables, l'efficacité énergétique et la réduction des émissions de GES (-55% d'ici 2030). Ces objectifs sont déclinés dans un ensemble de directives.

Dans le même temps, les travaux du Groupe d'Experts Intergouvernemental sur l'Evolution du Climat (GIEC) sur l'accélération des évolutions du climat identifient les trajectoires potentielles en fonction des émissions de gaz à effet de serre dans l'atmosphère. Ces travaux sont adaptés à la France par le gouvernement dans le cadre des accords de Paris. C'est à partir de ces engagements internationaux et européens que la France établit sa Stratégie Nationale Bas Carbone[2] ainsi que sa Politique Pluriannuelle de l'énergie[3].

---

[1] https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg3/chapter/chapter-9/
[2] https://www.ecologie.gouv.fr/strategie-nationale-bas-carbone-snbc
[3] https://www.gouvernement.fr/programmation-pluriannuelle-de-l-energie-quelle-ambition

Ces politiques publiques nationales et régionales font l'objet par le Haut Conseil pour le Climat[4] de travaux pédagogiques et d'évaluations.

Le dernier rapport en date du GIEC[5] permet de visualiser les ordres de grandeurs et les actions qui peuvent être envisagées sur les différents territoires.

1.2 - Le développement de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (ISR), des critères Environnementaux, Sociaux et de bonne Gouvernance (ESG) et du reporting associé

L'Accord de Paris sur le climat en 2015 et les objectifs climatiques des Nations Unies ont jeté les bases d'une prise en compte globale des critères ESG.

Les marchés financiers reconnaissent de plus en plus les critères ESG dans leurs décisions, “avec l'expansion rapide des critères de gouvernance environnementale et sociale (ESG)”.

Par conséquent, les flux de capitaux sont orientés vers des activités économiques durables et les entreprises tiennent compte des facteurs ESG dans leurs décisions d'investissement et de gestion.

En France, désormais, le rapport de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) est remplacé par une "déclaration de performance extra-financière". L'objectif, selon la Direction générale du Trésor, est de faire du reporting RSE “un exercice stratégique” et de la performance extra-financière une “composante à part entière du rapport de gestion”.

La directive CSRD a été transposée en droit français par voie d'ordonnance, en vigueur depuis le 1er janvier 2024 selon un calendrier progressif selon les effectifs et/ou le bilan/CA de l'entreprise, de sorte que même les PME seront concernées d'ici 2027 :

- Reporting extra financier ;
- Renforcement de l'approche stratégique par la matérialité :
    - “Business model” et analyse des principaux risques extra financiers ;
    - Exposé des politiques mises en œuvre pour les limiter ;
    - Présentation des objectifs fixés et des résultats atteints.
- Informations à publier sur le volet social :
    - Emploi, organisation du travail, santé/sécurité, relations sociales, formation et égalité de traitement.
- Loi sur le devoir de vigilance (2017) :
    - Concerne les entreprises françaises de plus de 5 000 salariés ou les entreprises étrangères avec plus de 10 000 salariés ;
    - Mise en place obligatoire d'un plan d'action pour réduire les risques environnementaux, sociaux ou de corruption de leurs activités, mais aussi des entreprises avec lesquelles elles ont des relations commerciales ;
    - Possibilité pour les associations et les syndicats de saisir le juge pour faire respecter cette nouvelle obligation.
- Cadre international : les Principes pour l'Investissement Responsable (PRI) :

[4] https://www.hautconseilclimat.fr/publications/rapport-grand-public-2021/
[5] https://report.ipcc.ch/ar6wg3/pdf/IPCC_AR6_WGIII_FinalDraft_FullReport.pdf

    - Engagement volontaire des investisseurs à respecter 6 principes pour la prise en compte des critères ESG et le reporting sur l'application de ces pratiques.
- Cadre Européen – Les cadres volontaires :
    - Global Reporting Initiative (GRI) ;
    - Lignes directrices pour la présentation des informations ESG.
- Complément sectoriel GRI CRESS ;
- Global ESG Benmark for Real Assets (GRESB)
- The European Real Estate Association (EPRA) : Sustainability Best Practices Recommendations :
    - Mesures de performances (en valeur absolue et en intensité) pour l'énergie, les GES, l'eau et les déchets ;
    - Recommandations générales sur l'affichage et les périmètres.
- The European Investors in Non-Listed Real Estate (INREV) : Sustainability Reporting Recommendations.
- La RICS a publié la seconde édition de son standard WLCA, en vigueur depuis juillet 2024 pour les membres de la RICS[6].

Ces travaux sont nourris par de nombreux rapports, indicateurs, et résultats d'analyse de sensibilité au futur, comme ceux listés ci-dessous :

- Rapport du Groupe d'Experts Intergouvernemental sur l'Evolution du Climat (GIEC) groupes 2 et 3 ;
- MSCI value climate at risk ;
- Le projet Carbon Risk Real Estate (CRREM) ;
- Le SBTi.

1.3 - La taxonomie Européenne[7]

Le règlement sur la taxonomie énonce 4 conditions qu'une activité économique doit remplir pour être considérée comme durable sur le plan environnemental. Une activité admissible doit :

1) Contribuer de manière substantielle à un ou plusieurs des 6 objectifs environnementaux ;
2) Ne pas nuire de manière significative (DNSH) à l'un des 5 autres objectifs environnementaux ;
3) Être effectuée dans le respect de garanties sociales minimales ;
4) Se conformer aux critères d'examen technique et aux exigences de performance.

Cette taxonomie s'adresse à toutes les classes d'actifs, dont l'immobilier :

- Construction de nouveaux bâtiments : cette activité pourrait être associée à plusieurs codes NACE (Statistical Classification of Economic Activities in the European Community), en particulier F41.1 et F41.2, y compris les activités relevant de F43.

---

6 https://www.rics.org/profession-standards/rics-standards-and-guidance/sector-standards/construction-standards/whole-life-carbon-assessment

7 https://ec.europa.eu/sustainable-finance-taxonomy/activities/sector_en.htm?reference=7

- Rénovation de bâtiments existants : il s'agit d'activité transitoire, qui pourrait être associée à plusieurs codes NACE, en particulier F41 et F43.
- Acquisition et propriété de bâtiments : pourrait être associée au code NACE L68.

Objectifs concernant la construction de nouveaux bâtiments :

- Contribution substantielle à l'atténuation du changement climatique.
- Consommation énergétique au moins 10 % inférieure au seuil fixé pour les exigences NZEB (Nearly Zero Energy Building)7
- Pour les bâtiments de plus de 5 000 m², contrôles d'étanchéité à l'air, d'intégrité thermique et de cycle de vie (ACV) de la construction.
- Identification des risques climatiques physiques tels que canicules, glissements de terrain, inondations...
- Contribution substantielle à l'adaptation au changement climatique.
- Mise en œuvre de solutions réduisant considérablement les risques climatiques physiques les plus importants.

Objectifs concernant l'acquisition et la propriété d'immeubles :

- Contribution substantielle à l'atténuation du changement climatique.
- Les bâtiments construits avant le 31/12/2020 doivent, soit avoir une classe DPE A, soit se trouver dans les 15 % supérieurs du parc immobilier national ou régional en termes de consommation énergétique opérationnelle.
- Les bâtiments construits après le 31/12/2020 doivent répondre aux critères de la « Construction de nouveaux bâtiments ».
- Identification des risques climatiques physiques (tels que canicules, glissements de terrain, inondations...)
- Contribution substantielle à l'adaptation au changement climatique.
- Mise en œuvre de solutions réduisant significativement les risques climatiques physiques les plus importants.

Objectifs concernant la rénovation de bâtiments existants :

- Contribution substantielle à l'atténuation du changement climatique.
- La rénovation du bâtiment doit être conforme aux exigences applicables pour les rénovations majeures ou conduire à une réduction de la consommation énergétique d'au moins 30 %.
- Contribution substantielle à l'adaptation au changement climatique.
- Identification des risques climatiques physiques tels que canicules, glissements de terrain, inondations…

1.4 - Les certifications et labels

La construction de bâtiments est encadrée par des lois, des décrets et des normes, qui forment la réglementation.

Pour les acteurs les plus engagés en matière de développement durable, il est possible de rechercher l'obtention du label ou d'une certification.

En immobilier, une certification (HQE, BREEAM, LEED,...) ou un label (BBC, BBCA, BiodiverCity,...) permet de reconnaître à un bâtiment une qualité de construction supérieure aux exigences de la réglementation. Il se définit par un référentiel précis, permettant de mesurer la performance d'un projet immobilier au regard de critères partagés.

Il est à noter qu'il existe plusieurs centaines de certifications et labels à travers le monde.

L'attribution de ces distinctions est conditionnée par un tiers, soit par des auditeurs certifiés par l'organisme lui-même (LEED par exemple), soit dans le cas des certifications et labels français, par le COFRAC, seul organisme certificateur accrédité.

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

1.4.1 - Bâtiments neufs

La Réglementation Environnementale 2020 (RE2020) s'applique depuis le 1er janvier 2022 à la construction de bâtiments ou parties de bâtiments d'habitation.

Elle est également applicable :

- À la construction des parcs de stationnement associés à ces bâtiments ;
- Aux résidences de tourisme “disposant d'un local de sommeil, d'une cuisine et de sanitaires”.

La seconde phase a commencé le 1er juillet 2022, date d'entrée en vigueur de la Réglementation Environnementale 2020 pour la construction de bâtiments ou parties de bâtiments de bureaux ou d'enseignement primaire ou secondaire, qui font l'objet d'une demande de PC ou d'une DP déposée à compter de cette date.

Cela vaut également pour la construction des parcs de stationnement associés à ces bâtiments.

Le dernier stade a été atteint le 1er janvier 2023. Sont depuis lors également soumis aux exigences de résultat de la RE 2020 :

- Les constructions d'habitation, bureaux, enseignement primaire ou secondaire, dispensées de PC ou DP au titre des habitations légères de loisir et des constructions provisoires ;
- Pour les mêmes usages, les constructions de bâtiments d'une surface inférieure à 50 m² et les extensions d'une surface de 150 m² maximum (cf. art. 3, II. de l'arrêté du 4 août 2021).

À propos du critère de consommation d'énergie primaire (NZEB) pour l'activité de construction, il importe de signaler que, dans une note du 17 octobre 20228 2022, le ministère de la Transition écologique est venu préciser que Pour les bâtiments neufs ayant déposé un permis de construire après le 1er janvier 2022 et soumis à la RE2020, le respect des exigences de la RE2020 conduit à respecter automatiquement le critère « NZEB – 10% ».

Dit autrement, sous réserve de la vérification, opération par opération, de ne pas porter de préjudice significatif aux 5 autres cibles, pour les projets les plus récents (PC déposé depuis le 1er janvier 2022), un immeuble conforme à la RE 2020 (sans nécessité d'atteindre les seuils RE 2025) est un actif vert (« green asset ») aligné sur les critères de la taxonomie.

Les textes et documents de vulgarisation régissant la réglementation thermique et les labels associés, tant pour les immeubles neufs qu'existants, sont accessibles sur le site suivant : https://rt-re-batiment.developpement-durable.gouv.fr

1.4.2 - Bâtiments existants

Lorsque des travaux sont réalisés sur des immeubles existants, ils sont soumis, depuis 2008, à la réglementation thermique des bâtiments existants, qui se décompose en deux volets :

- RT existant global, pour les rénovations avec trois conditions : bâtiments de construction postérieure à 1948, d'une surface de plus de 1000 m² et dont les coûts de travaux excèdent 25% du coût de construction fixé par décret.
- Dans ce cas la performance énergétique doit être inférieure à la consommation énergétique réglementaire de référence CepRef. Le calcul de la performance s'appuie sur un moteur de calcul proche de celui de la RT 2005.
- RT existant élément par élément, pour toute opération de rénovation dont au moins l'une des trois conditions décrites précédemment n'est pas remplie. Dans ce cas, il y a lieu de respecter certaines valeurs de performance minimale fixées par la règlementation pour chaque matériau et système rénové, élément par élément.

1.5 - Le décret tertiaire

Ce dispositif s'applique à tous les bâtiments d'une surface égale ou supérieure à 1 000 m² exclusivement alloué à un usage tertiaire.

Éco Énergie Tertiaire est une obligation réglementaire engageant les acteurs du tertiaire vers la sobriété énergétique. Issue du décret tertiaire, elle impose une réduction progressive de la consommation d'énergie dans les bâtiments à usage tertiaire afin de lutter contre le changement climatique.

1.5.1 - Objectif en valeur relative (%)

L'objectif correspond à une réduction de la consommation d'énergie finale par rapport à une année de référence (au choix de l'assujetti) qui ne peut pas être antérieure à 2010. Les valeurs à respecter s'établissent respectivement à partir de la consommation énergétique de référence avec une réduction de -40 % (2030), -50 % (2040) et -60 % (2050).

1.5.2 - Objectif en valeur absolue

L'objectif est déterminé par un seuil exprimé en kWh/m²/an en fonction de la consommation énergétique des bâtiments nouveaux de la même catégorie d'activité et des meilleures techniques disponibles.

Il est à noter que, malheureusement, les charges d'exploitation, la consommation d'énergie finale, la consommation d'énergie primaire et des émissions de gaz à effet de serre (carbone) sont décorrélés. Cela signifie qu'agir sur l'un de ces indicateurs n'améliore pas forcément les autres, et peut même les dégrader.

1.6 - Le Diagnostic de Performance Energétique (DPE)

L'un des signes de qualité les plus connus est l'étiquette du Diagnostic de Performance Energétique (DPE). Obligatoire pour toute vente ou location, il renseigne sur les niveaux de consommation d'énergie et d'émission carbone selon un calcul conventionnel. Même si sa fiabilité est parfois mise en doute, ce diagnostic d'initiative européenne constitue un premier niveau d'information et est obligatoire.

Bien que les classes DPE soient des instruments utiles et bien établis, elles ne fournissent pas encore un moyen de comparaison international.

Par ailleurs, la méthodologie de calcul conventionnelle ne permet pas d'évaluer la consommation réelle des bâtiments.

La nouvelle méthode de calcul, en vigueur depuis juillet 2021, est unifiée pour tous les logements, et ne tient plus compte des factures. Elle s'appuie uniquement sur les caractéristiques physiques du logement comme le bâti, la qualité de l'isolation, le type de fenêtres et le système de chauffage. Le calcul intègre également de nouveaux paramètres : consommation énergétique de l'éclairage et de la ventilation, nouveaux scénarii météo ou encore phénomènes thermiques plus précis comme l'effet du vent sur les murs extérieurs.

Dans le cas d'un immeuble en copropriété, il est obligatoire de réaliser dans les délais requis, fixés par la loi Climat et Résilience du 22 août 2021, un DPE collectif qui permet de faire prendre conscience aux copropriétaires de l'état énergétique de leur immeuble afin de favoriser la rénovation des passoires thermiques.

Le DPE devient opposable, comme les diagnostics relatifs à l'état des installations électriques, la présence d'amiante ou de plomb. Le propriétaire engage sa responsabilité en le présentant au locataire, ou à l'acheteur. En cas de doute, le locataire ou l'acheteur peut refaire un diagnostic : si le nouveau DPE n'affiche pas les mêmes résultats que celui

présenté par le propriétaire, la personne peut se retourner contre lui et obtenir une compensation, voire l'annulation de la vente.

La présentation du DPE évolue pour faire apparaître le montant théorique des factures énergétiques et apporter des informations complémentaires : détail des déperditions thermiques, état de la ventilation et de l'isolation, présence de cheminée à foyer ouvert, indicateur de confort d'été, recommandations de travaux et estimation de coûts pour atteindre une classe énergétique plus performante, etc.

Les étiquettes énergie du DPE ne seront plus uniquement exprimées en énergie primaire. Les seuils sont calculés en fonction de deux facteurs : l'énergie primaire, mais également les émissions de gaz à effet de serre. Un logement est donc classé sur l'échelle de classe énergétique (de A à G) sur un « double-seuil ». Sa plus mauvaise performance, en énergie primaire ou en gaz à effet de serre, définit la classe du logement.

Chapitre 2 - Prise en considération par l'expert en évaluation des données environnementales et de leur incidence dans l'appréciation des valeurs

2.1 - Rappels sur la portée de la mission de l'expert en lien avec son obligation de moyens

Le champ d'investigation de l'expert en évaluation immobilière est proportionnel à la portée de son obligation récurrente d'information et de contrôle.

Il délimite ainsi les contours de sa mission d'expertise, quels que soient les critères de valorisation retenus, y compris ceux qui, dorénavant, résultent des paramètres environnementaux et des normes émergentes de développement durable.

En l'état actuel de la législation et des caractéristiques du parc immobilier, il est primordial que soit renforcée une meilleure traçabilité des informations remises au préalable par le client.

Il conviendra que l'expert en évaluation immobilière soit en mesure de faire les meilleurs efforts pour :

- Se tenir informé de l'évolution des normes nationales et internationales applicables aux domaines techniques et environnementaux,
- Se former régulièrement aux divers aspects du développement durable,
- Améliorer le contenu des contrats et des documents d'expertise, dans l'optique d'une meilleure information et donc d'un accompagnement plus efficace des donneurs d'ordre dans ces domaines,
- Compléter la liste des documents et des renseignements demandés au client,
- Appréhender l'état d'entretien des immeubles par rapport aux réglementations en vigueur et aux échéances de mise en conformité susceptibles d'en résulter,
- Emettre éventuellement des réserves au regard de la qualité des informations transmises, que ce soit lors des expertises ponctuelles ou des expertises

réglementaires (selon la fréquence des visites et/ou des actualisations prévues par les textes),
- Identifier les risques de provisions pour travaux et donc de décote actuelle et/ou future des actifs,
- Mettre en relief les éventuels gisements de plus-values potentielles pour les immeubles les plus sécurisants et les plus performants sur le plan du développement durable,
- Prendre en compte autant que possible le lien entre l'évolution du rendement de l'immeuble et sa situation par rapport à ces facteurs émergents,
- Tenir compte des critères relatifs aux normes techniques et de développement durable dans la détermination de la valeur.

2.2 - La grille des Indicateurs Clés Environnementaux (ICE) répondant aux critères de la taxonomie européenne

C'est pour accompagner l'expert en évaluation immobilière dans l'exécution de ses obligations de moyens qui intègre ces sujets environnementaux que le Comité d'application a produit une Grille des Indicateurs Clés Environnementaux (ICE) répondant aux critères de la taxonomie européenne.

Le groupe de travail dédié9 piloté par la RICS (Catherine Dargent et Frank Hovorka) s'est attaché à définir les périmètres, unités et documents sources pour chaque indicateur :

- Sur les diagnostics techniques et les audits environnementaux, y compris les études de sols, réalisés antérieurement à la mission d'expertise ;
- Sur les normes techniques de sécurité incendie et d'accessibilité PMR (personnes à mobilité réduite) applicables à la plupart des catégories d'immeubles d'exploitation et/ou de rapport ;
- Sur les budgets de travaux relatifs à l'amélioration des consommations énergétiques et de l'empreinte environnementale qui ont déjà été alloués, budgétés ou provisionnés pour les immeubles expertisés, que ces sommes soient destinées à mettre les immeubles en conformité avec les réglementations actuelles ou à anticiper leur évolution à moyen terme.

La grille des Indicateurs Clés Environnementaux (ICE) répondant aux critères de la taxonomie européenne s'articule comme suit :

Document source	Critère et rang	Réglementaire	Certification par tiers indépendant	Label ou assertion
DPE	Energie (indicateurs de base)	x	CERTIVEA ,CERQUAL,	LEED , BREEAM
DPE - RE 2020 ou 2012		x		
DPE ou RE 2020		x		
DPE/Dossier des Ouvrages Exécutés/Notice technique		x		
Audit énergétique (OPERAT)		x		
Notice technique/Factures				
Rapport d'analyse technique				
Plan pluriannuel de travaux/plan de maintenance				
Etude spécifique (analyse de cycle de vie) / Dossier RE 2020				
Permis de construire/Actes notariés	Construction (critères secondaires)			
Rapport d'analyse technique				
Plan d'amortissement économique par composants				
Dossier des Ouvrages Exécutés (DOE)/Note technique dossier demande de PC				
Dossier des Ouvrages Exécutés, annexe environnementale du bail				
Dossier des Ouvrages Exécutés, annexe environnementale du bail, certification				OSMOZ
Dossier des Ouvrages Exécutés, annexe environnementale du bail, certification				OSMOZ
Diagnostic technique/Etude spécifique	Risques (critères secondaires)			
Diagnostic environnemental, Géorisques, actes notariés				
Plan Local d'Urbanisme, étude environnementale				
Etude d'impact	Usages (critères secondaires)			BIODIVERSITY
Plateforme Trackdéchet/RNDTS/Bordereau d'évacuation, annexe environnementale du bail (pour le tertiaire)				
Factures, annexe environnementale du bail				
	Mobilité et accès (critères secondaires)			
Bail	Relations entre acteurs (critères de gouvernance)			
Annexe environnementale du bail				

Niveau de fiabilité de la donnée	Indicateur	Unité
	Energie primaire	Kwhep/m²/an
	Energie finale (consommation bâtiment)	Kwhep/m²/an
	Emissions GES liées au fonctionnement du bâtiment	KgCO2eq/m²/an
	Energie renouvelable	% of Kwhep/m²/an
	Plan de réduction	% reduction Kwhep/m²/an
	Energie consommée par les équipements	Kwhep/m²an
	Réduction potentielle énergétique à court terme	% of Kwhep/m²an
	Réduction potentielle énergétique ou carbone à long terme	% of Kwhep/m²an
	Poids carbone des équipements renouvelés ou à renouveler	KgCO2eq/m²/an
	Date de construction et de rénovations	
	Durée de vie technique résiduelle	
	Ecart entre durée de vie technique et amortissement par composant	
	Nature des matériaux	tonne
	Matériaux recyclables /réutilisables	% of tonne
	Matériaux réutilisés	% of tonne
	Equipement technique	
	Environnement intérieur	Classe de confort 1, 2 ou 3 (NF - EN16798-1)
	Qualité de l'air intérieur	TAIL classification
	Nuisibles, termites	
	Pollution des sols	
	Impact de l'évolution du climat	Risque Inondation, sécheresse, gonflement des argiles, radioactivité, sismiques, montée des eaux, ...
	Biodiversité	Coefficient biotope par surface
	Déchets produits	M³ ou tonne
	Consommation d'eau (indiquer si récupérateur d'eau de pluie)	M³
	Transports en commun	
	Accès vélos	
	Accès PMR	
	Relations Bailleur / Preneur (répartition des travaux et mises aux normes)	
	Clauses ESG Propriétaire - Prestataires	
	Compatibilité de l'activité du locataire avec la Taxonomie	

Chapitre 3 - La valeur verte

Lors de la réunion du Conseil d'Administration du 23 avril 2024, un accord général a été trouvé sur la définition suivante : « La valeur verte n'existe pas en tant que telle à ce jour, toutefois, les critères environnementaux peuvent avoir une incidence positive ou négative sur la valeur dans certains marchés. »

Chapitre 4 - Position des organisations internationales

4.1 - L'IVSC (International Valuation Standards Council)

Afin de tenir compte des facteurs ESG dans le processus d'évaluation, l'IVSC prévoit que l'évaluateur devra :

- Se tenir informé de l'évolution des critères ESG et tenir compte de ces critères dans l'analyse de l'immeuble.
- Maintenir une parfaite connaissance des tendances et des exigences du marché en matière de critères ESG, tant en ce qui concerne l'offre que la demande.
- Déterminer l'importance que le marché accorde à ces critères.
- Être conscient de l'impact des critères ESG sur le financement des immeubles.
- Établir des liens avec les professionnels de la construction et des coûts de construction pour comprendre les composants qui améliorent les facteurs ESG et leur coût.
- Rechercher autant que possible les caractéristiques ESG des comparables utilisés.
- Décrypter l'impact des caractéristiques ESG sur la valeur.

Le « Tangible Assets Board » estime que les exigences ESG des investisseurs et des occupants accéléreront le nombre de bâtiments neufs et rénovés, et que les déséquilibres actuels de l'offre et de la demande entraîneront potentiellement des primes « vertes » pour les meilleurs bâtiments et une obsolescence accrue pour les bâtiments qui ne répondent pas aux critères ESG.

Le Tangible Assets Board s'attend à ce que l'environnement réglementaire et politique continue de mettre l'accent sur le changement climatique et sur l'objectif de zéro émission nette.

L'évaluation implique nécessairement la comparaison et l'impact des critères ESG n'en étant qu'à ses débuts, les données de marché sont peu disponibles.

Néanmoins, les évaluateurs doivent se tenir informés de l'évolution de la réglementation et du comportement des acteurs du marché pour tenir compte avec précision des facteurs ESG et de leur impact sur la valeur.

4.2 - La Commission Européenne

Pour illustrer l'importance de la prise en compte des critères ESG, la Commission Européenne, à l'annexe 3c de sa nouvelle Stratégie de finance durable, déclare que les mesures visant à améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments auront assurément un impact positif et croissant sur la valeur des immeubles, notamment à travers la réduction des coûts opérationnels et l'amélioration de leur image sur le marché.

4.3 - La RICS

L'édition 2025 du Red Book précise que les conditions contractuelles doivent inclure toutes les exigences relatives à la prise en compte des critères ESG (The terms of engagement must include any requirements in relation to the consideration of significant environmental, social and governance (ESG) factors - page 48)

La RICS a publié une note intitulée « Sustainability and ESG in commercial property valuation and strategic advice », applicable à compter du 1er janvier 2022 pour tous les membres et les sociétés régulées. Il y est précisé que l'évaluateur doit être informé des évolution réglementaires, capable d'analyser l'impact des critères ESG sur le comportement des acteurs du marché et sur la valeur, mais aussi sur l'obsolescence programmée des bâtiments et sur le risque de l'investissement. Si la prise en compte des critères ESG n'est pas possible, ou s'il n'est pas demandé l'avis d'un technicien sur les coûts nécessaires de remise à niveau de l'actif, l'évaluateur doit le préciser dans son rapport[8].

La 4e édition du standard pour l'intégration des critères ESG dans l'évaluation de l'immobilier commercial inclut une liste d'indicateurs.

En février 2024, la RICS a publié « ESG data list for real estate valuations », contenant des recommandations d'indicateurs à considérer pour apprécier la performance ESG d'un immeuble. Son application n'est pas obligatoire pour les membres à ce stade.

4.4 - TEGOVA

La 10e édition du « Blue Book » des normes européennes d'évaluation (EVS 2025) met en avant l'importance croissante de l'aspect environnemental dans les évaluations immobilières, soulignant son impact significatif sur les décisions de tous les acteurs face à une pression réglementaire, économique et sociale toujours plus forte.

- **Valeur Verte :** Les EVS soulignent qu'il n'existe pas de « Valeur Verte » distincte qui puisse être simplement valorisée séparément de tous les autres facteurs. En effet, la valeur vénale intègre l'ensemble des éléments jugés pertinents par le marché, y compris l'appréciation des aspects de développement durable. Il s'agit cependant d'une simplification utile pour rendre compte de la prise en compte des facteurs environnementaux dans la matrice générale des facteurs sous-jacents à la valeur de marché.

---

8 https://www.rics.org/profession-standards/rics-standards-and-guidance/sector-standards/valuation-standards/sustainability-and-commercial-property-valuation

- **Critères ESG :** De même, pour les critères ESG, le « Blue Book » demeure nuancé, car ils ne constituent pas un cadre unique et unifié en Europe et sont mesurés et déclarés différemment, ce qui rend difficile une compréhension commune à l'échelle européenne. L'approche ESG peut être perçue comme un cadre de bonnes pratiques, mais il ne peut y avoir de modèle universel de primes ou de décotes liées aux critères ESG.
- **Méthodes d'évaluation :** Toutes les méthodes d'évaluation traditionnelles peuvent être utilisées en fonction du contexte spécifique de chaque bien et des données disponibles. Si la méthode par comparaison doit être privilégiée, car c'est la plus à même de refléter la perception du marché, elle peut néanmoins être limitée par une transparence insuffisante concernant les caractéristiques ESG dans certains pays, ce qui peut rendre difficile la sélection de comparables pertinents et les ajustements pour tenir compte des caractéristiques durables des bâtiments.
- **Le Rôle de l'évaluateur :** L'évaluateur doit comprendre comment les questions de durabilité et les risques environnementaux sont pris en compte par le marché. Lorsque cela est pertinent pour l'actif évalué, il doit être capable de collecter, d'analyser et d'intégrer ces informations dans le rapport d'évaluation. Cependant, son jugement professionnel doit être étayé par des éléments de marché tangibles et observables. Il n'y a aucune raison de supposer que le respect ou non de tout aspect de la durabilité entraînera automatiquement, de lui-même, une prime ou une décote dans la valeur.

4.5 - Premières approches méthodologiques de l'impact des critères ESG

4.5.1 - Réflexions méthodologiques dans l'attente du résultat des groupes de travail

Dans l'approche par les coûts, l'évaluateur tient compte du coût de construction, des améliorations, de l'amortissement et de l'obsolescence et ajoute la valeur estimée du terrain. Cependant, le coût n'est pas toujours égal à la valeur et bien que l'approche par les coûts puisse être utilisée pour une partie de l'évaluation afin de calculer les coûts de rénovation au regard des critères ESG, cette approche n'est pas recommandée comme méthode principale pour quantifier les considérations ESG.

L'approche par comparaison tient compte des transactions d'immeubles dont les caractéristiques peuvent être comparées à celles de l'immeuble étudié. À ce stade précoce de la reconnaissance par le marché et de l'adoption des pratiques ESG, il n'y a pas encore de transparence suffisante concernant les caractéristiques ESG, ce qui rend très difficile la sélection de transactions de marché comparables et dont le degré d'adoption des critères ESG est connu.

En ce qui concerne l'approche par le revenu, l'évaluateur prend en compte le loyer acquitté, ou estime les revenus locatifs que l'immeuble peut générer, tient compte d'une éventuelle vacance, des dépenses à réaliser, par le locataire d'une part, par le propriétaire d'autre part, et enfin observe le taux de rendement demandé par les acteurs du marché. Comme les locataires et les investisseurs sont de plus en plus sensibles aux critères ESG, ils seront de

plus en plus attirés par l'occupation de l'espace dans les immeubles ayant des notes ESG élevées afin d'améliorer leur propre cote ESG globale. En conséquence, les utilisateurs et les investisseurs n'accepteront progressivement plus que les bâtiments ayant un niveau de performance suffisant.

Pour les immeubles non performants, l'évaluateur devra ainsi prendre en compte une valeur locative inférieure, une période de vacance plus importante, et/ou un taux de rendement intégrant une prime de risque supplémentaire.

Enfin, en ce qui concerne la méthode par actualisation des flux futurs, il est bien évident que les flux de trésorerie futurs se trouveront améliorés pour les immeubles performants, par le biais de loyers (donc de revenus) plus élevés, étant précisé par ailleurs que le propriétaire aura moins de travaux (donc de charges) à financer dans l'avenir pour un immeuble aux normes environnementales que pour un immeuble lambda. Par ailleurs, le taux d'actualisation devra prendre en compte une prime d'illiquidité plus faible. La valeur actuelle de l'ensemble se trouvera ainsi mécaniquement augmentée. Cette méthode, basée sur les flux futurs, permet en outre de prendre en compte l'évolution de la réglementation, en tenant compte le cas échéant des différentes phases de mises aux normes nécessaires dans le temps.

4.5.2 - Réflexions méthodologiques concernant l'évaluation des biens destinés à disparaître : exemple du recul du trait de côte

La note du projet d'ordonnance relatif à l'aménagement des territoires littoraux exposés au recul du trait de côte prévoit notamment l'évaluation des biens soumis à disparition certaine.

Il est envisagé l'évaluation des biens menacés de disparition dans un horizon de 30 ans.

Cette méthode a pour but d'évaluer les biens que la personne publique pourra être amenée à acquérir dans les zones soumises au recul du trait de côte, le principe de bonne gestion des deniers publics impliquant que les biens ne peuvent être acquis sans tenir compte du risque, étant rappelé que le recul du trait de côte n'est pas un aléa, mais un risque désormais certain.

Il est rappelé que la méthode comparative est la plus fiable à condition de disposer de comparables dans ce même secteur d'exposition au risque de disparition entre 0 et 30 ans.

Ensuite, il est évoqué : « À défaut de pouvoir disposer de telles références, une décote proportionnelle à la durée de vie résiduelle prévisible peut être appliquée à la valeur du bien estimée hors zone d'exposition au recul du trait de côte ».

Observations :

La méthode comparative est toujours à privilégier par l'évaluateur, à condition de disposer de références fiables et en l'espèce, soumises au même risque.

La problématique est de disposer de valeurs de marché dans une zone où l'on peut se poser la question de la présence d'un « marché » face à des prix de convenance.

La seconde proposition de décote est proportionnelle à la durée de vie résiduelle de l'immeuble :

- La durée de vie résiduelle est désormais connue dans la majorité des secteurs ;
- La décote serait d'appliquer un pourcentage de réfaction sur une valeur de marché du bien considéré hors secteur de risque.
- Même si le risque, c'est-à-dire la disparition certaine du bien, est connue avec un terme quasiment certain, il ne peut être apprécié de façon linéaire.
- Il conviendrait donc de tenir compte d'un aléa faisant progresser plus rapidement la décote en fin d'horizon qu'en début ; l'idée peut être d'appliquer une prime de risque croissante pour aléa au fur et à mesure du temps.
- La décote devrait prendre plus une forme logarithmique que linéaire.
- Lors de la disparition du bien, il est aussi à retenir qu'il appartiendra de retirer les matériaux de la construction qui sera tombée dans la mer. Ce coût serait à provisionner.
- Cette approche semble forfaitaire et manque de précision dans l'approche globale de la valeur.

Valeur résiduelle d'utilisation :

- L'évaluateur dispose d'une méthode d'appréciation de la valeur par actualisation des flux ; le Discounted Cash-Flow est composé d'une actualisation des flux futurs sur un horizon déterminé auquel s'ajoute une valeur de sortie.
- Cette méthode pourrait être dérivée en un « Term Cash-Flow » qui permettrait d'apprécier la valeur résiduelle d'utilisation des biens soumis au recul du trait de côte.
- Cette valeur pourrait être l'actualisation des flux financiers sur l'horizon défini de disparition sans valeur de sortie.
- L'évaluateur dispose des éléments permettant de fixer les revenus et les dépenses liées au bien.
- Il conviendrait sur l'horizon d'analyse de fractionner l'horizon en périodes : risque faible, risque modéré et risque fort ; périodes pendant lesquels l'aléa de disparition se rapprochant de manière de plus en plus en plus certains, marque des périodes à risque augmenté qui impacteront les flux (baisse des revenus et augmentation des CAPEX – Capital Expenditure- notamment) en y incluant une prime de risque.
- En fin d'horizon d'analyse, cette méthode permettrait de tenir compte aussi des travaux liés à la remise en état du site par le retrait des matériaux qui composaient la construction.

Titre V - Annexes

Chapitre 1 - Préconisations en termes de pondération des surfaces résidentielles et bureaux

BUREAUX - COEFFICIENTS DE PONDÉRATION

Type d'espace / Localisation	Coefficient de pondération
PAR NIVEAU	
Sous-sol	
▪ Les stationnements (sur une base 100 d'un stationnement voiture)	
• Les vélos	**0,1 à 0,25**
• Les motos	**0,3**
• Les parkings	**1**
• Les parkings avec borne électrique	**1,2**
▪ Les archives *Elles doivent représenter moins de 10% de la surface totale.*	**0,3 à 0,5**
▪ Les auditoriums *En rapport avec l'attractivité*	**1 à 1,25**
▪ Les salles de réunions	
• Si skydome/cours anglaises ou puits de lumière/jour	**0,7 à 0,9**
• Si aveugle	**0,5 à 0,7**
• Si en 2ème sous-sol	**0,4 à 0,6**
▪ Les RIE (restaurant d'entreprise) *Selon usages professionnels*	**0,7 à 1**
RDC	
▪ Conciergerie, salles de sport, autres	**0,9 à 1,1**
Étages	
▪ Conciergerie, salles de sport, autres	**1**
Terrasses / Rooftop	
▪ Toutes surfaces	**0,1 à 0,5**
AUTRES LOCAUX	
▪ Hall, palier, partie commune	
• Si monolocataire : 100% de la valeur des bureaux	**1**
• Si multilocataire : au prorata des surfaces occupées par les locataires	**Au prorata**
▪ Locaux techniques	
• Commun : Si leur existence est nécessaire pour le fonctionnement de l'immeuble *Aucune valeur locative n'est à prendre en compte*	**0**
• Spécifique, si nécessaire à l'occupant	**0,1 à 0,3**
• Si très spécifique pour l'occupant *(et donc rarement rencontré)*	**Jusqu'à 1**

APPARTEMENTS EN MILIEU URBAIN - COEFFICIENTS DE PONDÉRATION

Ces pondérations s'entendent plus particulièrement en milieu urbain là où la pression foncière est forte. On raisonne en coefficient par rapport à la surface habitable. À utiliser en apportant une attention particulière aux caractéristiques des termes de comparaison : si les termes de comparaison intègrent ces éléments de majoration, il convient de ne pas ajouter une surpondération complémentaire.

Il conviendra également de prendre en considération les PLU bioclimatiques, les critères environnementaux et ESG.

Nota : les coefficients donnés sont sur une base 1

Type d'espace	Description / Coefficient
PAR NIVEAU	
Sous-sol	**Parking** À l'unité y compris place à mobilité réduite
	Caves Selon leur niveau d'aménagements et d'équipements. Elles sont non comptabilisées dans la plupart des cas.
	Souplex Surface habitable ou Carrez. S'il constitue un seul et même lot de copropriété, on le retient en loi Carrez. Tout dépend également de la configuration, de l'éclairage, de la lumière... **0,30 à 0,60**
RDC	Pas de pondération particulière sauf en cas de jardin d'hiver ou véranda attenant (cf Autres)
	Cour privative En fonction de son ensoleillement, de son vis-à-vis, de sa taille (au minimum une table et deux chaises), de son intérêt, la pondération pourra être comprise entre **0,10 et 0,50**; porter une attention particulière sur son caractère de partie commune ou de jouissance privative
Étages	Pour les surfaces inférieures à 1,8 m il convient de se reporter au marché : dans un marché tendu, ces surfaces peuvent être pondérées de **0,20 à 0,40** de la surface habitable considérée
Terrasses standard	En fonction de la vue, de leur exposition géographique et en fonction des régions : elles peuvent être pondérées de **0,15 à 0,40**
Terrasses exceptionnelles	En fonction de la vue, de leur exposition géographique et en fonction des régions : elles peuvent être pondérées selon l'appréciation de l'expert (importance de la surface habitable par rapport à la surface extérieure)
AUTRES ESPACES	
Balcon	Non - si très exceptionnel, même pondération que les terrasses
Volume vitré, véranda	**0,60 à 1**
Loggia	**0,60 à 0,80 si couvert et isolé**
Jardin	**0,10 à 0,30** Ces surfaces peuvent être pondérées selon l'appréciation de l'expert (surface habitable par rapport à la surface extérieure); porter une attention particulière sur son caractère de partie commune ou de jouissance privative
Piscine intérieure, hammam, sauna	**0,60 à 1**

MAISONS EN MILIEU URBAIN - COEFFICIENTS DE PONDÉRATION

Un certain nombre de prestations ou d'éléments d'équipements peuvent amener à retenir la fourchette basse ou haute de la valeur métrique retenue lorsque ces éléments ne sont pas ou peu quantifiables. Par exemple : un véritable espace dédié aux vélos, une vaste cave privative saine,...

Quand ces éléments peuvent être quantifiés, nous proposons d'appliquer un coefficient par rapport à la surface habitable.

À noter que si les termes de comparaison intègrent ces éléments de majoration, il convient de ne pas pondérer la surface.

Nota : les coefficients donnés sont sur une base 1

Type d'espace	Description / Coefficient
PAR NIVEAU	
Sous-sol	En milieu très urbanisé, il peut être pondéré selon l'appréciation de l'expert (prestations, normes d'habitabilité, luminosité, chauffage, hauteur sous plafond...).
RDC	Pas de pondération particulière sauf en cas de jardin d'hiver ou véranda attenant (cf Autres)
Étages	Pour les surfaces inférieures à 1,8 m il convient de se reporter au marché : dans un marché tendu, ces surfaces peuvent être pondérées de **0,20 à 0,40** de la surface habitable considérée
Terrasses exceptionnelles	En fonction de la vue, de leur exposition géographique et en fonction des régions : elles peuvent être pondérées de **0,15 à 0,30**
AUTRES ESPACES	
Jardin > aux jardins dans le marché considéré	Si le jardin excède manifestement la taille standard des jardins des références par rapport au type de maisons, il convient de pondérer l'excédent de surface de **0,15 à 0,35**. Il conviendrait de pondérer l'excédent de surface dès lors que le terrain n'est pas divisible.
Volume vitré, véranda	De **0,60 à 1** si chauffé ou climatisé
Piscine intérieure, hammam, sauna	De **0,60 à 1**

Chapitre 2 - Nomenclature des secteurs d'activités de la Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires (la FACT)

Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires

Maj le 08/03/2024

Nomenclature des secteurs d'activités

Cod	Catégorie	Sous-secteur 2	Sous-secteur 1	Secteur
1 101	Alimentation générale	1100 Magasins d'alimentation		1000 ALIMENTATION & RESTAURATION
1 102	Brûlerie			
1 103	Chocolatiers, Confiserie			
1 104	Diététique, Herboristerie			
1 105	Epicerie fine, Produits régionaux			
1 106	Primeurs			
1 107	Spécialités régionales			
1 108	Surgelés			
1 110	Boucherie, Charcuterie, Traiteur			
1 111	Vins			
1 119	Autres magasins			
1 211	Fast food	1210 Restauration rapide	1200 Restauration	
1 212	Glacier			
1 213	Grignotage /Sandwich			
1 214	Viennoiseries/Boulangeries			
1 215	Bars à soupes, à jus			
1 219	Autres ventes à emporter			
1 221	Bars et Bars à thème	1220 Restauration assise		
1 222	Brasseries			
1 223	Cafétérias			
1 224	Restaurants à thème			
1 225	Restaurants traditionnels			
1 229	Autres restaurants			
2 102	Cuir	2100 P.à P. Mixte		2000 EQUIPEMENT DE LA PERSONNE
2 103	Vêtements mixtes			
2 104	Jeanneur			
2 105	Friperie, Vêtements de seconde main			
2 106	Solderie textile (Discount, Stock, Dégriffé)			
2 109	Autre P à P mixte			
2 201	Chaussettes /Collants	2200 Lingerie		
2 202	Lingerie femme			
2 203	Sous vêtements hommes			
2 209	Autre lingerie			
2 301	Vêtements hommes	2300 P.à P. Homme		
2 401	Vêtements femmes	2400 P.à P. Femme		
2 501	Maternité	2500 Enfant - Maternité		
2 502	Puériculture, accessoires 1er age			
2 503	Vêtements enfants			
2 509	Autre vêtements enfants			
2 601	Chaussures enfants	2600 Chaussures		
2 602	Chaussures femmes			
2 603	Chaussures hommes			
2 604	Chaussures mixtes			
2 701	Bagagerie	2700 Maroquinerie - Bagages		
2 702	Maroquinerie			
2 801	Cravates, foulards, accessoires, chapellerie	2800 Accessoires mode		

Cod	Catégorie	Sous-secteur 2	Sous-secteur 1	Secteur
3 111	Accessoires cycles, réparation	3110 Cycles	3100 Véhicules	3000 EQUIPEMENT DU MENAGE
3 112	Cycles et cyclomoteurs			
3 119	Autres cycles			
3 121	Accessoires auto	3120 Automobile		
3 122	Centres autos, réparation			
3 123	Concessionnaires			
3 124	Location auto			
3 125	Stations services			
3 129	Autre automobile			
3 211	Cuisine, salles de bain	3210 Ameublement	3200 Equipement de la maison	
3 212	Luminaires			
3 213	Meubles et accessoires			
3 219	Autre ameublement			
3 221	Electroménager	3220 Electrodomestique		
3 222	Equipement photo et vidéo			
3 223	Matériel informatique			
3 224	Son, Hi-Fi, location télé			
3 229	Autre électrodomestique			
3 231	Accessoires décoration	3230 Arts de la table et décoration		
3 232	Blanc et linge de maison			
3 233	Cadres, posters, tableaux			
3 234	Spécialistes arts de la table			
3 235	Tissus ameublement			
3 236	Solderie bazar (Discount, Stock, Dégriffé ...)			
3 239	Autre - arts de la table et déco			
3 301	Animalerie	3300 Bricolage et jardinage (fleuriste, animalerie, ...)		
3 302	Bricolage			
3 303	Droguerie quincaillerie			
3 304	Fleuristes			
3 305	Jardinage			
3 306	Revêtement sols et murs			
3 309	Autre bricolage et jardinage			
4 101	Chaussures de sports	4100 Articles de sports		4000 CULTURE, CADEAUX, LOISIRS
4 102	Généralistes en sports			
4 103	Vêtements de sports			
4 109	Autres articles de sports			
4 201	Disques, vidéo, DVD hors location	4200 Produits culturels		
4 202	Librairies, papeteries			
4 203	Logiciels, jeux vidéo, CD Rom			
4 204	Presse hors tabac			
4 209	Autres produits culturels			
4 301	Cadeaux, gadgets, carteries	4300 Jouets, cadeaux		
4 302	Jouets et jeux			
4 303	Magasins à thème			
4 309	Autres jouets-cadeaux			
4 401	Bijouterie fantaisie	4400 Horlogerie, bijouterie		4000 CULTURE, CADEAUX, LOISIRS
4 402	Bijouterie or			
4 403	Horlogerie, montres			
4 409	Autre horlogerie - bijouterie			
4 501	Tabac, articles fumeurs	4500 Tabac		
4 502	Tabac et loto			
4 503	Tabac et autres activités			
4 601	Téléphonie, Internet	4600 Téléphonie		

Cod	Catégorie	Sous-secteur 2	Sous-secteur 1	Secteur
5 101	Optique	5100 Optique		5000 BEAUTE & SANTE
5 201	Parfumeries	5200 Parfumerie		
5 202	Cosmétiques, produits de beauté			
5 301	Pharmacie	5300 Pharmacie et parapharmacie		
5 302	Parapharmacies			
5 401	Salon de coiffure	5400 Services liés à l'hygiène		
5 402	Instituts de beauté, U.V., ongleries			
5 409	Autre beauté & santé			
5 501	Centre de santé multi activités	5500 Centres de santé		
5 502	Centre de santé spécialisé			
5 503	Spécialistes de l'audition et des appareils auditifs			
5 504	Cabinets médicaux			
5 509	Autre Centre de santé			
6 101	Automates, photomatons	6100 Services marchands		6000 SERVICES
6 102	Points multiservices			
6 103	Pressing, laveries			
6 104	Réparation (montres, ...)			
6 105	Retoucheries			
6 106	Service minute, cordonneries			
6 107	Travaux photo			
6 108	Vidéo clubs			
6 110	Agence de voyages			
6 109	Autres services marchands			
6 201	Agences immobilières	6200 Services non marchands (sans CA)		
6 202	Assureurs			
6 203	Banques, DAB			
6 205	Poste			
6 206	Sociétés d'intérim			
6 209	Autres services non marchands			
7 001	Cinéma, salles de spectacle	7000 DIVERTISSEMENTS		
7 002	Clubs, salles de sports			
7 003	Manèges, attractions			
7 004	Salles de jeux, bowlings			
7 009	Autres divertissements			
8 101	Hypermarchés	8100 GSA		8000 GSA & GRANDS MAGASINS
8 102	Supermarchés			
8 103	Déstockage alimentaire			
8 201	Grands magasins	8200 Grands magasins		

Cod	Catégorie	Sous-secteur 2	Sous-secteur 1	Secteur
		9210 P.à P. Mixte	9200 Equipement de la personne	9000 GSS *
		9220 Lingerie		
		9230 P.à P. Homme		
		9240 P.à P. Femme		
		9250 Enfant - Maternité		
		9260 Chaussures		
		9270 Maroquinerie - Bagages		
		9310 Véhicules	9300 Equipement du ménage	
		9320 Equipement de la maison		
		9330 Bricolage et jardinage		
		9410 Articles de sports	9400 Culture, cadeaux, loisirs	
		9420 Produits culturels		
		9430 Jouets, cadeaux		
		9440 Horlogerie, bijouterie		
		9500 Beauté & santé		

*GSS : Grands Surfaces Spécialisées
Ce sont des surfaces supérieures à 750 m², hors restauration et divertissement

Chapitre 3 - Code de mesurage européen

CODE DE MESURAGE

Applicable aux bâtiments des institutions et
d'autres organes de l'Union européenne

Date:	*29/11/2019*
Version:	***01***
Diffusion:	*Public*

Cliquez sur l'image pour accéder au code de mesurage européen

ou copier l'URL :

https://commission.europa.eu/document/download/053b1726-b4be-4269-a87c-a9dbd341adf4_fr?filename=measuring-code_fr.pdf

Chapitre 4 - The International Property Measurement Standard (IPMS)

IPMS INTERNATIONAL PROPERTY MEASUREMENT STANDARDS

www.ipmsc.org

International Property Measurement Standards: **All Buildings**

International Property Measurement Standards Coalition

Cliquez sur l'image pour accéder au International Property Measurement Standard

ou copier l'URL :

https://ipmsc.org/wp-content/uploads/2023/01/ipms-all-buildings-.pdf

Chapitre 5 - The International Valuation Standards Council (IVSC)

Cliquez sur l'image pour accéder au site internet de l'IVS

ou copier l'URL :

https://ivsc.org

Chapitre 6 - Rapport Barthès de Ruyter

Le Rapport Barthès de Ruyter et les recommandations de l'AMF : cadre de référence pour l'expertise immobilière des sociétés cotées

6.1 - Le Rapport Barthès de Ruyter (février 2000) : document fondateur

Le rapport sur l'évaluation du patrimoine immobilier des sociétés faisant appel public à l'épargne, dit "Rapport Barthès de Ruyter", constitue un document de référence majeur pour la profession d'expert en évaluation immobilière en France. Élaboré sous la présidence de M. Barthès de Ruyter par un groupe de travail réuni par la Commission des opérations de bourse (COB), ce rapport a posé les fondements de l'expertise immobilière moderne pour les sociétés cotées.

6.1.1 - Contexte et enjeux

Le rapport s'inscrit dans le contexte post-bulle immobilière des années 1986-1990, période qui a révélé la volatilité des actifs immobiliers et la nécessité d'un cadre d'évaluation rigoureux. Ses objectifs principaux étaient :

- Établir une définition précise et homogène des méthodes d'évaluation acceptables ;
- Harmoniser les pratiques d'expertise pour garantir la comparabilité ;
- Renforcer la protection des actionnaires individuels ;
- Améliorer la qualité de l'information financière des sociétés cotées.

6.1.2 - Apports structurants

Le rapport Barthès de Ruyter a introduit des principes fondamentaux qui demeurent d'actualité :

- La périodicité des expertises : mission complète tous les 5 ans, actualisation annuelle ;
- La standardisation des formats de rapport d'expertise ;
- L'exigence de transparence sur les méthodes et hypothèses retenues ;
- Le renforcement des principes déontologiques.

Ces recommandations, plus exigeantes que celles de la Charte de l'époque, ont établi un standard élevé pour l'expertise immobilière des sociétés cotées, créant un cadre de référence qui inspire encore aujourd'hui la réglementation.

6.1.3 - La recommandation AMF n°2010-18 : modernisation et harmonisation

Dix ans après le rapport Barthès de Ruyter, l'Autorité des marchés financiers a publié la recommandation n°2010-18 sur la présentation des éléments d'évaluation et des risques du patrimoine immobilier des sociétés cotées. Cette recommandation s'inscrit dans la continuité du rapport fondateur tout en l'adaptant aux évolutions du marché, notamment la croissance du secteur des SIIC depuis 2003.

6.2 - Principales évolutions apportées

La recommandation AMF 2010 structure l'information autour de quatre axes :

1) Les expertises en évaluation immobilière :
    a) Insertion obligatoire du "rapport condensé" dans le document de référence ;
    b) Distinction claire entre "rapport détaillé" et "certification intermédiaire" ;
    c) Périodicité semestrielle recommandée des expertises.
2) La synthèse de l'expertise par l'émetteur :
    a) Description de la qualité des experts et du principe de rotation ;
    b) Présentation du contexte de détermination des hypothèses ;
    c) Utilisation des définitions précises de la Charte pour les taux de rendement et de capitalisation ;
    d) Communication des hypothèses chiffrées par classe d'actifs ;
3) La description du patrimoine :
    a) Modalités d'indexation des loyers ;
    b) Maturité moyenne des baux par classe d'actifs ;
    c) Impact de la maturité sur les expertises ;
4) Les facteurs de risques :
    a) Impact des évolutions du marché immobilier sur l'activité et les résultats ;
    b) Sensibilité aux variations des hypothèses d'expertise ;
    c) Information détaillée sur les covenants et ratios financiers ;

6.3 - L'actualisation de 2012 : renforcement et européanisation

La position-recommandation AMF n°2010-18 modifiée en 2012 consolide le dispositif en intégrant les recommandations européennes ESMA (ex-CESR) et en transformant certaines recommandations en positions, c'est-à-dire en obligations.

Principaux renforcements :

- Alignement sur les standards européens tout en maintenant les spécificités françaises ;
- Obligation de communiquer le niveau des ratios financiers à la clôture ;
- Exigence accrue sur la description des risques et leur impact chiffré ;
- Confirmation de la périodicité semestrielle comme standard de marché.

6.4 - Implications pour les experts et recommandations

Pour les experts immobiliers, ces textes impliquent :

- Une rigueur méthodologique accrue dans l'établissement des rapports ;
- Une transparence totale sur les hypothèses et méthodes utilisées ;
- Une adaptation des formats de rapport aux exigences réglementaires ;
- Une coordination étroite avec les émetteurs pour la synthèse des informations.

Recommandations pratiques :

- Se référer systématiquement au rapport Barthès de Ruyter pour les missions concernant des sociétés cotées ;
- Appliquer les formats de rapport prévus par la Charte en cohérence avec les exigences AMF ;
- Documenter précisément toutes les hypothèses de valorisation ;
- Distinguer clairement les différents types de missions (rapport détaillé vs certification intermédiaire) ;
- Veiller à la cohérence entre les définitions utilisées et celles de la Charte.

6.5 - Conclusion

Le rapport Barthès de Ruyter et les recommandations AMF constituent un corpus réglementaire cohérent qui encadre l'expertise immobilière des sociétés cotées en France. Ces textes, en imposant des standards élevés de qualité et de transparence, contribuent à la crédibilité de la profession et à la protection des investisseurs. Leur connaissance et leur application rigoureuse sont essentielles pour tout expert intervenant dans ce domaine.

La Charte de l'expertise en évaluation immobilière, en intégrant ces références dans ses annexes, affirme son alignement avec les meilleures pratiques du marché et son engagement en faveur de l'excellence professionnelle.

6.6 - Fonds documentaire

- Position–recommandation AMF n°2010-18 : https://www.amf-france.org/sites/institutionnel/files/private/2021-01/2010_18.pdf ;
- Recommandation de l'amf sur la présentation des éléments d'évaluation et des risques du patrimoine immobilier des sociétés cotées : https://www.amf-france.org/sites/institutionnel/files/private/2020-11/20100208-presentation-des-elements-devaluation-et-des-risques-du-patrimoine-immobilier-des-societes-cotees.pdf

Titre VI - Clause de réserve

Cet ouvrage a été rédigé collectivement par les organismes membres du Comité d'Application de la Charte de l'Expertise en Évaluation Immobilière.

Son ambition est de promouvoir, auprès des professionnels de l'immobilier, les fondamentaux de l'expertise en évaluation et les standards de la profession au niveau national.

Chaque chapitre de cette Charte présente les principes, définitions et bonnes pratiques, en identifiant les points-clés à connaître et à respecter dans le cadre des opérations d'évaluation immobilière.

Le Comité d'Application de la Charte de l'Expertise en Évaluation Immobilière décline toute responsabilité à l'égard des utilisateurs ou des tiers pour toute utilisation inappropriée de son contenu, ainsi que pour d'éventuelles erreurs ou inexactitudes.

En cas de situation particulière non expressément traitée par la présente Charte, il est recommandé de consulter directement le Comité.

La Charte constitue un cadre de référence et un outil d'harmonisation : elle ne remplace ni le jugement professionnel de l'expert, ni les textes légaux ou réglementaires applicables.

Titre VII - Les organisations signataires de la Charte

AFREXIM

Association française des sociétés d'expertise immobilière
afrexim.fr

CEEICAP

Compagnie des experts en estimations immobilières notariales et copropriétés près la cour d'appel de Paris
expertimmobilierdejustice.org

CEF

Confédération des experts fonciers
experts-fonciers.com

CEICE

Compagnie des experts en immobilier commercial et d'entreprise près la cour d'appel de Paris
ceice.fr

SEEIF

Syndicat des experts évaluateurs immobiliers de France
seeif.org

CNEFAF

Conseil national de l'expertise foncière, agricole et forestière
cnefaf.fr

CNEI

Compagnie nationale des experts immobiliers
expert-cnei.com

CNEJI

Compagnie nationale des experts de justice immobiliers
cneji.fr

CSN

Conseil supérieur du notariat
csn.notaires.fr

EEFIC

Fédération nationale des experts et experts de justice évaluateurs fonciers immobiliers et commerciaux
eefic.eu

EFF

Experts forestiers de France
expertsforestiersdefrance.com

IFEI

Institut français de l'expertise immobilière
ifei.org

OGE

Ordre des géomètres-experts
geometre-expert.fr

RICS

Royal institution of chartered surveyors
rics.org/fr/

SNPI

Collège des experts immobiliers du Syndicat national des professionnels immobiliers
snpi.fr

TEGOVA FRANCE

The European Group of Valuers Associations
www.tegovafrance.com

UNIS

Syndicat des professionnels de l'immobilier
www.unis-immo.fr