

9 L'évolution et l'institutionnalisation de la méthode du bilan promoteur



Jean-Jacques MARTEL,
codirecteur du master 2 ICEU
université de Lille 2,
professeur à l'ICH, expert de
justice,
expert foncier, CNEJ/IFEI/
IFFPC



Hélène DHONTE,
master 2 ICEU Environnement
université Lille 2,
expert immobilier, CEIF

1. - DU BILAN DU PROMOTEUR À LA MÉTHODE EXPERTALE

- A. - Le bilan du promoteur immobilier
- B. - L'adaptation du bilan à la pratique expertale
- C. - Les limites de la méthode

2. - L'ÉVOLUTION ET L'INSTITUTIONNALISATION DE LA MÉTHODE

- A. - L'institutionnalisation de la méthode par les experts en estimation immobilière

- B. - La reconnaissance de l'efficacité de la méthode par l'État

- C. - Le conservatisme des instances judiciaires d'expropriation

Introduction

1 - Bilan promoteur ou compte à rebours ? Deux expressions singulières pour parler de l'évaluation de la valeur vénale d'un terrain à bâtir.

La première parle de comptabilité et la seconde fait référence au temps qui passe avant la mise à feu d'une fusée ou encore le point de départ d'un 110 mètres haies qu'évoquait l'un de nos interlocuteurs de notre colloque d'avril 2014.

Sans doute que la présentation de la méthode et l'aspect économique du raisonnement justifient la première expression, et la référence chronologique à une échelle temporelle entre le point de départ de la découverte du terrain jusqu'à la réalisation du programme fait référence à la seconde.

Il faut cependant souligner que la référence au 110m haies est plus une référence aux obstacles qui jonchent le parcours qu'au temps qui passe, puisqu'une opération de promotion se planifie dorénavant sur 5 ans !

Dans la vraie vie, un promoteur utilise obligatoirement la méthode dite du bilan pour déterminer la pertinence opérationnelle et le résultat de l'opération immobilière envisagée.

Pour suivre son raisonnement, l'expert doit donc être capable d'identifier la justification et la nécessité de l'emploi de la méthode et d'effectuer sa mise en œuvre. Mais il devra aussi déterminer un certain nombre d'hypothèses à partir des éléments de légalité portés à sa connaissance et de ce fait s'écarter du raisonnement du promoteur qui lui intégrera également des hypothèses d'opportunités, et notamment politiques...

L'emploi de la méthode fait peur et elle est souvent rejetée par crainte de constituer un effet de levier sur le prix du foncier. Pour permettre une bonne utilisation, il faut en préciser les contours, les certitudes et les incertitudes et se placer en situation d'être le promoteur tout en conservant l'objectivité, l'indépendance et la transparence de notre profession.

Cette méthode, d'abord qualifiée de « professionnelle » est devenue une méthode d'évaluation à part entière et sa consacra-

tion ne fait plus de doute, enfin, pour les professionnels de l'expertise...

1. Du bilan du promoteur à la méthode expertale

A. - Le bilan du promoteur immobilier

2 - Lorsqu'un promoteur s'apprête à se lancer dans la réalisation d'un programme de promotion, il élabore un bilan prévisionnel permettant de dégager le prix acceptable du foncier qu'il s'apprête à acquérir pour réaliser son opération. Si les recettes sont nettement supérieures aux dépenses, il dégage alors une marge suffisante et peut se lancer dans son projet de construction ou d'aménagement.

Le bilan promoteur est en réalité une démarche de compte de résultat : il s'agit de la différence entre les recettes prévisionnelles de l'opération envisagée et le prix de revient estimé des coûts de construction, frais, honoraires, taxes, assurances... et le coût supportable de la charge foncière pour aboutir au résultat d'exploitation de l'opération de promotion envisagée.

Le promoteur ne choisit pas le prix de vente de son opération, c'est le marché qui l'impose. Le coût de construction demeure identique à Nantes ou à Lille et les assurances, taxes et honoraires ne peuvent pas être négociés outre mesure...

Finalement, la charge foncière est une des composantes du bilan et sa variable d'ajustement profitera soit au propriétaire foncier, soit au promoteur immobilier à la condition que tous les paramètres du bilan aient été parfaitement appréhendés

Le promoteur « estime » donc la valeur de la charge foncière supportable pour son opération et propose de l'acquérir sous les conditions suspensives qu'il détermine. Généralement, il considère une charge foncière comprise entre 10 et 15 % du prix de vente de l'opération.

Le prix proposé est donc suspendu à l'obtention des autorisations administratives purgées du recours des tiers, à la réalisation

de différents sondages de faisabilité (environnementaux ou archéologiques), ou encore à la pré-commercialisation d'une partie du programme.

Bref, c'est une « valeur sous condition » qui ne peut être confondue avec la valeur vénale *stricto sensu* sur la seule étude du bilan prévisionnel initial.

Nous pouvons constater dans le tableau ci-dessous une véritable simulation opérationnelle d'un bilan prévisionnel effectué par un promoteur.

Le prix du terrain, bien que situé en haut du tableau, est déterminé concomitamment avec la fin du bilan proprement dit, il s'agit de la dernière étape.

C'est seulement à la fin du bilan que le prix du terrain se calcule en même temps que le taux de marge retenu. La relation entre les deux est mécanique, plus le taux de marge augmente, plus le prix du terrain diminue et vice versa.

BILAN PROMOTEUR							
		TAUX %	ASSIETTE K€	FORFAIT K€ HT	K€ HT	TVA	K€ TTC
FONCIER							
1. TERRAIN							
	Terrain			380 000	380 000	76 000	456 000
	Frais de notaire	2%	380 000		7 600	1 520	9 120
2. FRAIS ADMINISTRATIFS							
	Taxe aménagement	40€/m ² SDP			76 200		76 200
	PFAC	10€/m ² SDP			19 050		19 050
3. FRAIS TECHNIQUES							
	Raccordement réseaux	1200 / logt			38 400	7 680	46 080
	Démolition	50€/ m ² SDP					
	Etude Pollution			10 000	10 000	2 000	12 000
	Etude Géotechnique			10 000	10 000	2 000	12 000
	Géomètre			3 000	3 000	600	3 600
TOTAL FONCIER					544 250	108 850	653 100
DEPENSES ET CONSTRUCTIONS							
4. TRAVAUX							
	Coût travaux				2 455 600	491 120	2 946 720
	Parking Aériens	12000			48 000	9 600	57 600
	Parking Sous-sol	2895			127 400	25 480	152 880
	VRD et Espace verts	30€/m ² terrain			75 000	15 000	90 000
5. HONORAIRES TECHNIQUES							
	Architecte		7%	2 706 000	189 420	37 884	227 304
	BET VRD			5 000	5 000	1 000	6 000
	BET Environnemental (H&E)			30 000	30 000	6 000	36 000
	BET SSI, Acoustique			30 000	30 000	6 000	36 000
	Labellisation	200€ HT/logts			6 400	1 280	7 680
	Coordinateur sécurité			12 000	12 000	2 400	14 400
	SPS			8 000	8 000	1 600	9 600
	Assurance	DO-CNR-TRC	1,20%	2 706 000	32 472	6 494	38 966
6. FRAIS ANNEXES							
	Honoraires de gestion		4%	4 807 000	192 280	38 456	230 736
	Honoraires SAV		1%	4 807 000	48 070	9 614	57 684
	Honoraires de vente		4%	4 807 000	168 245	33 649	201 894
	Honoraires ventes réseau		10%	4 807 000	60 088	12 018	72 105
	Publicité		1,20%	4 807 000	57 684	11 537	69 221
7. ELEMENTS FINANCIERS							
	Frais Financiers		1%	4 807 000	48 070	9 614	57 684
	Cotisation organig		0,16%	4 807 000	7 691	1 538	9 229
	Garantie bancaire d'achèvement		0,25%	4 807 000	12 018	2 404	14 421
TOTAL DEPENSES ET CONSTRUCTIONS					3 613 437	722 687	4 336 125
RECETTES							
RECETTES							
	Bâtiments 1	2500			4 385 000	877 000	5 262 000
	Parking 1	8500			374 000	74 800	374 000
	Parking 2	12000			48 000	9 600	48 000
TOTAL RECETTES					4 807 000	961 400	5 768 400
TVA RESIDUELLE							
RESULTAT FINANCIER					13,51%	649 313	

Dans le cas présenté, l'opération dégage une excellente rentabilité puisque le ratio de marge se situe généralement entre 7 et 10%. On pourrait donc supposer qu'une réserve de négociation est encore possible.

B. - L'adaptation du bilan à la pratique expertale

3 - Aux fins de pouvoir déterminer la valeur vénale de la charge foncière, l'expert en évaluation immobilière trouve à sa disposition plusieurs méthodes d'évaluation, par ailleurs répertoriées par la Charte de l'expertise. La plus connue et utilisée étant la méthode par comparaison. Elle consiste à choisir des références de biens similaires à celui expertisé.

Toutefois, certains immeubles sont complexes et les méthodes d'évaluation « classiques » ne sont pas adaptées et notamment parce qu'il n'existe pas de marché suffisamment fluide permettant de disposer de références pertinentes.

C'est le cas pour les hôtels, les cliniques ou encore les cinémas. Ces immeubles sont monovalents et possèdent un fonctionnement économique distinct d'un immeuble traditionnel de rapport.

En réalité, les professionnels concernés ont « inventé » leur propre méthode d'évaluation économique permettant l'utilisation et la rentabilité de ces immeubles spécifiques.

Constatant cette réalité, les experts ont repris à leur compte ces méthodes professionnelles en les adaptant à la valeur vénale définie par la charte de l'expertise.

Il s'agit pour l'expert de se glisser partiellement dans la peau d'un vrai promoteur. Ainsi, l'expert adopte-t-il la même base de travail : quel projet immobilier peut porter ce foncier ? Quelle est sa potentialité ? Quelle est sa rentabilité ? De cette hypothèse, il s'agit pour l'expert de faire le lien entre la constructibilité et la valeur.

La différence réside donc dans cette approche : alors que le promoteur fait le lien entre le coût du foncier et la marge, l'expert fait le lien entre la potentialité de l'opération et la valeur du foncier. La différence pourrait de prime abord paraître ténue mais elle est réelle.

Il convient donc de raisonner en partant non pas de la consistance des biens sur le marché, mais de leur potentialité urbanistique et économique. Une friche industrielle peut devenir un immeuble de logement ou un équipement public. Un terrain agricole peut devenir une zone industrielle.

4 - La méthode dite du « bilan-promoteur » version « expertale » est née et l'expert peut l'utiliser par deux moyens :

- soit il recherche la valeur vénale d'un terrain en tentant de la reconstituer à rebours du prix de vente ;
- soit il avance par les ratios largement admis et vérifiés par la pratique (entre 10 et 15 % du prix de vente).

La première méthode suppose que l'expert ait une pleine et parfaite connaissance de l'évolution des principaux postes d'une opération promotion immobilière. Ainsi, actuellement les promoteurs ont tendance à doubler les dépenses prévisionnelles relatives à la publicité pour faire face à la crise... et à doper les ventes en passant par des circuits de commercialisation en réseau plutôt qu'en direct, ce qui coûte évidemment plus cher.

La première approche paraît plus transparente mais elle noie la méthode dans un monceau de valeurs et de chiffres, laissant parfois le lecteur du rapport dubitatif.

Même si la forme alambiquée d'une telle approche semble flatter l'égo de celui qui sait l'employer, elle augmente aussi significativement le risque d'erreur puisque la modification d'un simple paramètre peut avoir un effet exponentiel sur la valeur vénale finalement obtenue.

Il semble également pertinent d'envisager une approche plus empirique, ce qui permet, d'une part, à l'expert de retrouver son rôle d'évaluateur en appliquant une revalorisation ou un abattement au coefficient retenu et d'autre part, cette seconde approche a l'avantage d'éliminer parfois des surcoûts peu ou pas justifiés.

Le croisement des deux approches économiques est certainement préférable pour établir une valeur vénale objective par cette méthode.

Reprise de l'exemple précédent en version « compte à rebours » :

COMPTE A REBOURS EXPERT								
RECETTES								
			Surface vente	NB APPT	NB PARK	K€ HT	TVA	K€ TTC
Bâtiments 1	2500		1 754			4 385 000	877 000	5 262 000
Parking extérieur	8500			44		374 000	74 800	374 000
Parking sous-sol	12000			4		48 000	9 600	48 000
TOTAL RECETTES						4 807 000	961 400	5 768 400
CHARGES								
	VAL. UNITAIRE	TAUX %	ASSIETTE K€	FORFAIT K€ HT		K€ HT	TVA	K€ TTC
1. FRAIS ADMINISTRATIFS ET D'ACQUISITION								
Taxes d'aménagement diverses	50€/m ² SDP					76 200		76 200
Frais de notaire		2%	380 000			7 600	1 520	9 120
2. FRAIS TECHNIQUES								
Raccordement réseaux	1200 / logt					38 400	7 680	46 080
Démolition	50€ / m ² SDP							
Etudes diverses				23 000		23 000	4 600	27 600
TOTAL FRAIS						145 200	13 800	159 000
3. TRAVAUX								
Coût travaux						2 455 600	491 120	2 946 720
Parkings	12 000					48 000	9 600	57 600
VRD et Espace verts	30€/m ² terrain					75 000	15 000	90 000
4. HONORAIRES TECHNIQUES								
Architecte		7%	2 706 000			189 420	37 884	227 304
BET VRD, env, SSI, acoustique				5 000		5 000	1 000	6 000
Labellisation	200€ HT/logts					6 400	1 280	7 680
Coordinateur sécurité et SPS				12 000		12 000	2 400	14 400
Assurance	DO-CNR-TRC	1,20%	2 706 000			32 472	6 494	38 966
TOTAL CONSTRUCTION						2 823 892	3 388 670	6 212 562
5. FRAIS ANNEXES								
Honoraires de gestion et SAV		5%	4 807 000			240 350	48 070	288 420
Honoraires de vente ou réseau		10%	4 807 000			420 613	84 123	504 735
Publicité		1,20%	4 807 000			57 684	11 537	69 221
6. ELEMENTS FINANCIERS								
Frais Financiers		1%	4 807 000			48 070	9 614	57 684
Marge du promoteur		8%	4 807 000			384 560		
Garantie bancaire d'achèvement		0,30%	4 807 000			14 421	2 884	17 305
TOTAL FINANCIER						1 165 698	156 228	937 365
TOTAL CHARGES						4 134 790	3 558 698	7 308 927
TVA RESIDUELLE								
VALEUR VENALE DU TERRAIN						13,98%	672 211	

En analysant les deux tableaux, on constate une différence sensible sur la forme avec une inversion de la présentation mais surtout une différence sur le fond avec l'inversion du raisonnement économique. C'est finalement la différence entre « bilan

promoteur » et « compte à rebours », le premier privilégie l'optimisation « théorique » du résultat financier, le second privilégie la valeur « théorique » du foncier.

C. - Les limites de la méthode

5 - L'expert immobilier est à la fois un technicien, un économiste, un juriste et maintenant un environnementaliste.

Mais, force est de constater que l'expert n'est pas un lobbyiste politique !

Lors de l'application de la méthode du bilan promoteur, l'expert s'enquiert des caractéristiques du terrain, de l'urbanisme, des éventuelles servitudes pouvant le grever, des régimes fiscaux auxquels le bien peut se rapporter mais à aucun moment il ne se trouve dans le secret des dieux des politiques locales auxquelles les promoteurs sont vivement encouragés à se plier.

En effet, la différence entre urbanisme règlementaire et urbanisme opérationnel est parfois très importante. Il existe des règles non écrites, des enjeux électoraux et des négociations qui ne peuvent être pris en compte au niveau de l'expertise puisque inconnus de l'expert et du reste du monde d'ailleurs... Il s'agit d'une première limite.

Une deuxième limite, beaucoup moins polémique, consiste en la détermination par l'expert de son hypothèse de départ : le projet de promotion sur lequel il va baser sa méthode.

Il y a lieu de penser qu'il existe autant de bilans que de projets et donc par conséquent autant de valeurs vénales. Toutefois, le rôle de l'expert est d'avoir une vision empirique et raisonnable de la promotion envisageable. L'hypothèse de départ est basée sur une vision prudente mais réaliste du projet.

Cependant, la loi ALUR est venue bouleverser les règles d'urbanisme en supprimant le coefficient d'occupation des sols (COS) qui déterminait jusqu'alors la surface constructible¹.

En l'absence de COS, ce sont les règles dits de « prospects » qui viennent prendre le relais.

Là encore, nous touchons une limite puisque l'application de la méthode nécessiterait d'effectuer une étude de faisabilité après avoir effectué des calculs relatifs à la hauteur, aux angles et aux marges de recul. Bref, il s'agirait pour l'expert d'effectuer une véritable étude de promotion immobilière en amont, ce qui n'est pas le travail demandé, d'autant qu'il n'est pas architecte.

L'expert doit faire preuve de sagesse, en s'inspirant largement de l'environnement immédiat de l'ensemble à évaluer et de bâtir une hypothèse de promotion réaliste et s'intégrant dans l'environnement immédiat et conforme aux souhaits du marché immobilier local.

Ainsi, les difficultés sont-elles réelles mais il ne faut néanmoins pas écarter la méthode pour autant.

L'approche « promoteur » par deux moyens et le recoupement de la méthode avec une autre méthode d'évaluation plus traditionnelle permettra d'« objectiver » l'approche de la valeur vénale.

2. L'évolution et l'institutionnalisation de la méthode

A. - L'institutionnalisation de la méthode par les experts en estimation immobilière

6 - La « Charte de l'expertise en évaluation immobilière » est aujourd'hui le référentiel centralisant les grands principes généraux auxquels les experts en évaluation immobilière doivent se conformer.

C'est en 1990 que l'Institut Français de l'Expertise Immobilière a proposé aux principales organisations professionnelles concernées un texte énonçant les principes généraux que leurs

membres s'engageraient à respecter lorsqu'ils font actes d'expertises.

Ce texte possède à ce jour 4 versions et fait unanimement référence.

7 - Lors de la première version de la Charte, la méthode du bilan promoteur était classée comme suit dans la rubrique « méthode professionnelle » :

Les méthodes dites « professionnelles »

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

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

Toutefois, dès la deuxième version, la méthode dite du bilan promoteur est extraite du paragraphe des méthodes professionnelles pour devenir un paragraphe indépendant :

F - MÉTHODE DITE DU BILAN PROMOTEUR

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

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

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

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

Ce paragraphe est suivi du paragraphe réservé aux méthodes professionnelles :

G - MÉTHODES DITES PROFESSIONNELLES

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

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

8 - Les 3^e et 4^e versions ont consacré la méthode dans le paysage expertal et la reconnaissance de cette méthode est en adéquation avec la réalité économique des professionnels de l'immobilier et du marché foncier.

L'expert s'est approprié l'utilisation de cette méthode à bon escient pour évaluer des biens susceptibles d'intéresser également des promoteurs pour la réalisation d'une opération immobilière ou d'aménagement.

L'expert, qui choisit l'utilisation du compte à rebours, recherche avant tout une approche économique du bien à partir d'une perspective opérationnelle future.

Ce sont aussi des biens en devenir, tant qu'ils n'ont pas reçu le « label » de terrains à bâtir (zone AU au plan local d'urbanisme). Il convient donc de raisonner en partant non pas de la consis-

1. V. sur cette question, G. Bricker, *La limitation de densité, après la fin du coefficient d'occupation des sols : Actes prat. ing. immobilière, 2014, n° 4, le point sur 4.*

tance des biens au moment de l'évaluation mais de leur potentialité urbanistique et économique.

B. - La reconnaissance de l'efficience de la méthode par l'État

9 - La corrélation entre les politiques publiques et le foncier n'est plus à démontrer. Le gouvernement a pour objectif de construire 500 000 logements par an pour répondre au déficit structurel de l'offre en la matière.

Le guide méthodologique foncier édité par la délégation à l'action foncière et immobilière indique trois objectifs majeurs dans la politique volontariste de mobilisation du foncier de l'État et de ses établissements publics dont celui de préserver les intérêts patrimoniaux de l'État en veillant à leur juste prix de cession.

Il préconise dans les méthodes d'évaluation des terrains d'utiliser la méthode du compte à rebours :

« La valorisation financière d'un terrain à bâtir dépend de son potentiel de constructibilité et de la valeur estimée des constructions futures. Les méthodes d'évaluation par compte à rebours sont particulièrement adaptées au projet de valorisation car elle relève d'une démarche prospective, et sont à ce titre privilégiées pour l'estimation de la valeur des terrains à bâtir.

La méthode par comparaison permet de conforter les hypothèses des méthodes par compte à rebours et peut-être utile à titre de recoupement pour les terrains à bâtir. »

La circulaire du 15 juillet 2009 relative à la poursuite du programme national 2008-2012 de cession du foncier public en faveur de l'aménagement durable et du développement de l'offre de logements affirme que l'établissement du programme et l'évaluation du prix de cession sont indissociables. Elle préconise largement l'application de la méthode d'évaluation du compte à rebours.

La méthode du compte à rebours est donc non seulement reconnue mais également préconisée par les plus hautes instances institutionnelles.

Toutefois, il ne suffit pas de reconnaître la méthode et d'affirmer son efficacité, faut-il encore la mettre en œuvre. Force est de constater qu'en pratique, ça n'est pas le cas.

Ainsi, dans notre pratique expertale, avons-nous été maintes fois confrontés à des évaluations effectuées par le service des domaines. Sans même évoquer l'opacité de leurs évaluations², il est évident que la méthode du compte à rebours n'est jamais utilisée.

En ce sens, le rapport annuel du Conseil de l'immobilier de l'État de 2013 enfonce le clou :

« Dans une transaction, l'évaluation doit tenir compte de la constructibilité du foncier, des valeurs alternatives et du modèle économique de l'acquéreur potentiel. Cette approche nécessite une maîtrise des huit méthodes d'évaluation de la charte de l'expertise en évaluation immobilière. Il ne semble pas que les services de l'État disposent aujourd'hui des compétences ad hoc ni des moyens en formation pour conduire ses équipes d'évaluateurs à ce niveau d'expertise ».

Ainsi, y-a-t-il une unanimité relative à l'efficience de la méthode mais force est de constater que les services de l'État ne savent pas l'utiliser.

Mais au-delà de cette difficulté, ce pragmatisme dans l'évaluation d'ensembles spécifiques est en contradiction avec certaines dispositions légales et notamment avec le Code de l'expropriation.

Ce qui signifierait que la méthode du compte à rebours s'inspirant du bilan promoteur ne pourrait donc pas être utilisée lors de contentieux judiciaires et notamment dans le cadre d'expropriations pour cause d'utilité publique ?

Pourtant, l'article 17 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen précise le « droit inaliénable et sacré » de la propriété, et la nécessité d'une « juste et préalable indemnité » en cas d'expropriation...

C. - Le conservatisme des instances judiciaires d'expropriation

10 - Le Code de l'expropriation dispose en son article L. 13-15, alinéa 1, que « l'utilisation future du bien ne doit pas être prise en compte dans l'évaluation des biens expropriés. »

Le terrain agricole possédant un zonage urbanistique permettant une constructibilité future (les fameuses zones AU) ne pourrait donc pas bénéficier à son propriétaire exproprié sur l'autel de cette disposition légale.

Effectivement, le terrain deviendra constructible mais il vaut le prix d'un champ de patates ! C'est la loi ! On comprend que cette logique soit mal assimilée par l'exproprié...surtout si on lui dit que c'est juste !

L'autorité expropriante détermine donc un prix avec la brigade des domaines et transmet ses références au commissaire du gouvernement...qui conseille le magistrat, tout cela dans la plus parfaite opacité.

L'exproprié n'a souvent pas d'autre choix que de tenter de produire un rapport d'expertise amiable et le rendre contradictoire en le versant aux débats.

La méthode du bilan promoteur ou *a minima* la prise en compte de la constructibilité future du terrain nous apparaît incontournable dans la détermination de la valeur vénale d'un terrain. L'évolution du règlement d'urbanisme en faveur du terrain est un élément objectif qui ne peut pas être balayé d'un revers de main.

11 - La jurisprudence avait jusqu'à récemment refusé d'appliquer cette méthode, du fait de son caractère prétendu aléatoire, dépendant pour partie d'une marge bénéficiaire, de frais peu ou mal maîtrisés et de subventions publiques parfois incertaines en matière d'aménagement.

Toutefois, elle tend vers une reconnaissance, certes timide, de cette méthode d'évaluation.

En effet, aux termes d'un premier arrêt en date du 24 mai 2004, la cour d'appel d'Aix-en-Provence³ a utilisé en complément de la méthode par comparaison, la méthode dite du bilan promoteur aux fins de fixer la valeur de plusieurs parcelles expropriées.

Cet arrêt a été cassé et renvoyé par la Cour de cassation devant la cour d'appel de Montpellier pour des motifs extérieurs à l'utilisation de la méthode du bilan promoteur⁴.

Ainsi, la Cour d'appel de Montpellier dans un arrêt du 13 juillet 2010⁵ a-t-elle admis l'utilisation de la méthode dite du bilan promoteur, en estimant qu'il n'existait, en l'espèce, aucun terme de comparaison pertinent. Néanmoins, la Cour ajoute que « la méthode dite promoteur ne peut faire l'économie des interrogations qui subsistent (et qui subsisteront) s'agissant d'opérations publiques d'aménagement [...] ».

D'où un arrêt par défaut !

Il faut cependant reconnaître que faute de compte à rebours, les juridictions d'expropriation ont inventé la notion d'emplacement privilégié pour des terrains potentiellement constructibles avec un nuancier allant du « légèrement privilégié » au « très certainement privilégié » ; ce n'est évidemment pas satisfaisant même si cela a permis de corriger certaines aberrations de

2. V. J.-J. Martel et R. Broussal : France Domaine : instrumentalisation politique ou fiction de la valeur vénale ? : Actes prat. ing. immobilière 2015, n° 1, dossier 8.

3. CA Aix-en-Provence, ch. expropriations, 24 mai 2004, inédit.

4. Cass. 3^e civ., 12 oct. 2005, n° 04-70.126 : JurisData n° 2005-030281.

5. CA Montpellier, 13 juill. 2010, RG n° 05/0045.

France Domaine. Peut-être est-il temps de faire évoluer les pratiques et de consulter des experts en matière d'expropriation ? C'est le seul magistrat à ne toujours pas le faire...et pourtant l'expropriation nécessite une juste et préalable indemnité.

12 - Conclusion.

La méthode du bilan promoteur, qu'il conviendrait mieux d'appeler « compte à rebours » lorsqu'elle est employée pour l'évaluation d'un bien dont la perspective est le développement d'une opération immobilière, est incontournable et elle a su s'imposer par son pragmatisme et sa démarche prospective.

Employée avec professionnalisme, elle n'est pas synonyme d'inflation foncière puisqu'elle reflète une réalité objective.

La différence entre le « bilan » du promoteur et le « compte à rebours » de l'expert existe bien, dans le premier cas le coût de la charge foncière est une donnée pour parvenir à un résultat financier comme objectif de la méthode et dans le second cas le résultat financier est une donnée fixe appelée « marge » pour parvenir à déterminer la valeur vénale du foncier comme résultat.

Cette problématique a été soulevée lors d'un colloque où un responsable d'une société d'aménagement s'est interrogé publiquement sur la question de savoir si les contraintes programmatiques imposées par les collectivités devaient être prises en compte par le bilan promoteur ou plutôt le compte à rebours.

Il y a quelques jours, dans le bureau d'un maire d'une commune associée à Lille, celui-ci nous exposait solennellement en introduction de notre rendez-vous concernant le devenir d'un site destiné à une opération de promotion immobilière et classé

en zonage d'urbanisation résidentielle : « Connaissez-vous la règle des trois tiers ? »... C'est-à-dire 1/3 social, 1/3 accession sociale et 1/3 accession privée...

Bien sûr, c'est une réalité opérationnelle et politique que les promoteurs connaissent, combien de fois leur demande-t-on de faire 30 ou même 40 % de logements sociaux quand la réglementation n'en prévoit que 20 ou 25 ! Combien de fois leur demande-t-on de construire moins que la densité permise selon les règles du PLU alors que la réforme du Grenelle de l'Environnement préconise les bonus de densité. C'est là le grand écart entre la politique nationale des grandes déclarations logement, vision macro-urbanistique, et la politique locale des arrangements, vision micro-urbanistique...

Cependant, l'expert ne peut tenir compte d'une situation d'opportunité qui revient à faire payer au propriétaire foncier la politique des élus ou leur carence passée en matière de logements sociaux par exemple.

Pour établir son « compte à rebours », il devra donc retenir des hypothèses prudentes, réalistes et objectives.

Enfin, à la différence du promoteur qui emploiera exclusivement la méthode du bilan, l'expert ne peut employer isolément cette méthode devenue « compte à rebours » et il devra généralement la recouper avec une seconde méthode plus traditionnelle pour déterminer la valeur vénale du terrain qu'il évalue. ■

Mots-Clés : Promotion immobilière - Méthode du bilan promoteur - Pratique expertale - Evolution et institutionnalisation de la méthode

La Table et le Droit

Du palais de la bouche au palais de Justice

Un beau-livre d'exception à offrir ou à s'offrir

Le droit alimentaire, culinaire et de la gastronomie est un domaine du droit peu connu, voire méconnu. Il était temps de s'intéresser à ce sujet de bouche, trop longtemps ignoré des facultés de droit.

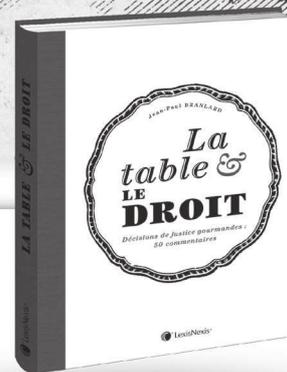
Dépassant les traditionnels clivages entre le droit privé et le droit public, cet ouvrage regroupe nombre de décisions pertinentes.

Il est conçu tant pour les professionnels et les étudiants, que pour tous ceux qui s'intéressent aux « Monuments culinaires de l'Humanité ».

- Auteur : Jean-Paul Branlard
- Octobre 2014, 300 pages, 45€ - Réf : VB479601

 LexisNexis®

Commandez votre beau-livre sur :
<http://boutique.lexisnexis.fr>



Flashez ce code

HBKMDDBI-552 029-437 KC5 Paris