

cas pratique agricole
évaluation d'une pisciculture



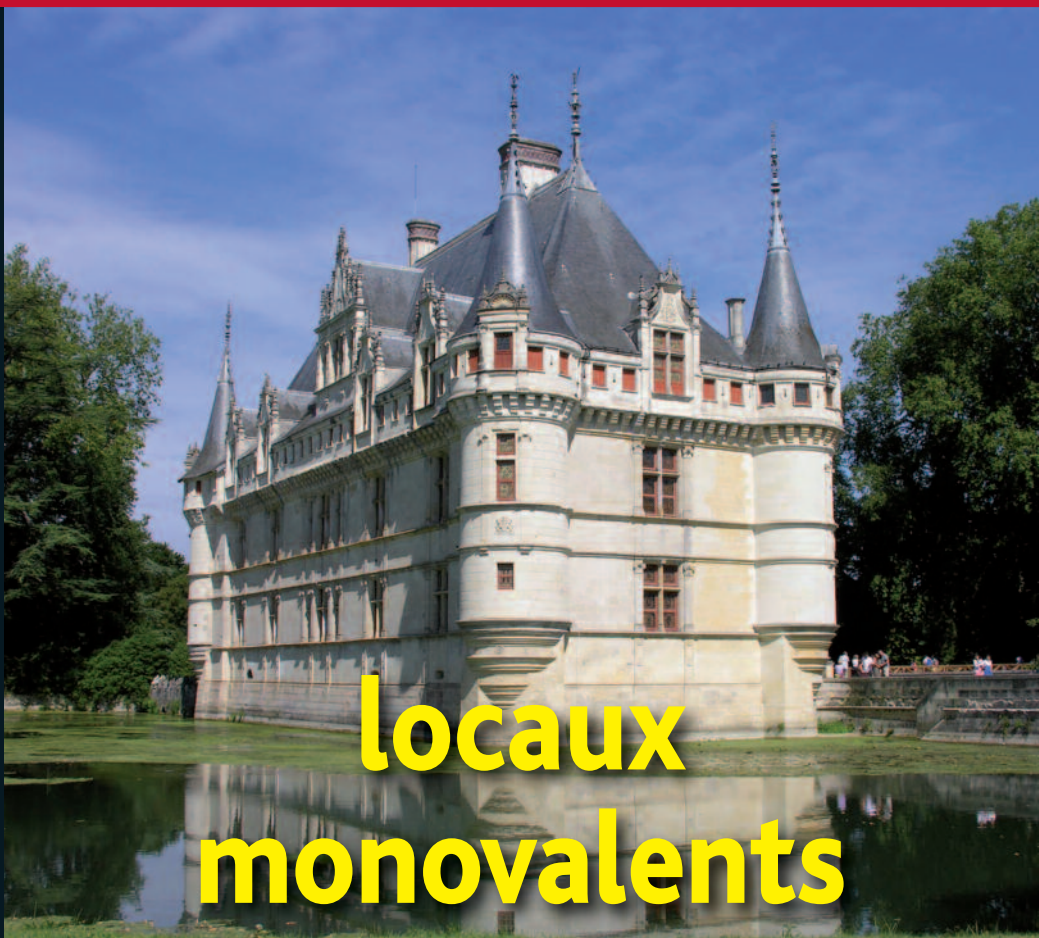
côté métier
zoom sur la formation professionnelle



la CEF dans les salons
nouveaux outils



aléas climatiques 2013
éclairages



**locaux
monovalents
et immobilier
singulier**



ÉVALUATION
IMMOBILIÈREAGRONOMIE
URBANISME
BAUX RURAUX
EXPROPRIATION
COPROPRIÉTÉ
AUX COMMERCE
AUX
HEMINS
ET
SERVITUDES
STATUT
DU
FERMAGEDOMMAGES
ET PRÉJUDICESEXPERTISE FONCIÈRE
L'ENTREPRISE AGRICOLE

Ayez le réflexe Expert Foncier !

82 % des Experts Fonciers exerçant en France métropolitaine et dans les Dom-Tom sont rassemblés au sein de la Confédération des Experts Fonciers (CEF).

Capable d'appréhender le droit foncier, rural et/ou urbain, l'Expert Foncier est un homme de terrain formé à l'évaluation globale du patrimoine. Il est rigoureux, méthodologique, et organisé.

Agréé par le Conseil National de l'Expertise Foncière Agricole et Forestière (CNEFAF), il est indépendant et exerce son activité auprès des particuliers, professionnels ou collectivités dans le cadre d'une profession réglementée.

Ses compétences et son savoir-faire donnent à ses missions un caractère personnalisé.

Il opère en étroite collaboration avec les notaires, avocats ou experts-comptables, tant dans un cadre amiable que judiciaire.

un réseau national, une proximité accrue

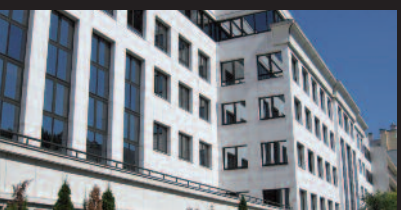


14 unions régionales

650 professionnels indépendants



- | | |
|----------------------|---------------------------|
| 1 Bassin Parisien | 8 Midi-Pyrénées |
| 2 Nord | 9 Languedoc-Roussillon |
| 3 Est | 10 Provence et Dom tom |
| 4 Basse Normandie | 11 Corse |
| 5 Ouest | 12 Rhône-Alpes |
| 6 Loire Moyenne | 13 Auvergne-Velay-Corrèze |
| 7 Sud-Ouest Bordeaux | 14 Centre Franche-Comté |





2 **Activité**

La CEF, présentation

4/5 **Cas pratique**

Immobilier & Agricole

6 **Côté métier**

Interview de Jean-Michel RHIT,
Expert Foncier

7/24 **Dossier Immobilier singulier**

7/10 ■ Estimation des EHPAD
et maisons de repos

11/13 ■ Évaluation des établissements
de santé privés à but lucratif

14/15 ■ La méthode hôtelière
remise en question ?

16/17 ■ L'investissement dans les résidences
de tourisme et de services

18/19 ■ Un terrain nu peut-il faire
l'objet d'un bail commercial ?

20/22 ■ La vie de château :
estimation des belles demeures

23/24 ■ La prise d'otage économique d'une
servitude d'emplacement réservé

25/27 **Éclairages**

juridique, formation, technique,
activité, communication

Le Mag Experts Fonciers est édité
par la Confédération des Experts Fonciers

6 rue Chardin ■ 75016 PARIS ■ Tél. 01 45 27 02 00
cef@experts-fonciers.com ■ www.experts-fonciers.com

Directeur de la publication : Hubert BERGUE

Comité de rédaction : Commission Communication CEF

Mise en page : ogrimédia

Crédit photos : Gaëlle ANSOINE, Didier BONFORT, Gabriel BONFORT,
Claire BREAULT, Nicolas BUSSY, Vincent JOURDIER, Gildas de KERMENGUY,
Guy LEFRANC, Didier POTDEVIN, Jean-Michel RHIT, Cyril Le TADIC

Imprimeur, Routeur : Limoges (87)

Dépôt légal septembre 2013 ■ ISSN : 2271-3956
N° 2 mars 2014

Éditorial



Derrière le nom générique d'une profession se cachent souvent des domaines de compétences très variés. C'est également le cas pour l'Expert Foncier.

Après un dossier sur l'élevage dans le premier numéro du Mag, purement agricole, vous allez découvrir dans cette seconde édition, une étude sur l'immobilier et notamment celui à caractère monovalent. Une autre facette du métier, qui relève de prime abord du grand écart, sans que ce le soit réellement.

Dans les deux cas, il s'agit d'étudier des problématiques liées au foncier (qui, on le rappelle, concerne autant le sol que le bâti appelé communément "immobilier") ou à l'agricole.

Nous intervenons en expertises foncières, parfois exclusivement en milieu urbain, mais souvent dans le domaine rural, et c'est là qu'on exerce également dans la spécialité agricole. Bien entendu chacun n'est pas compétent dans toutes les activités. Souvent elles s'exercent en fonction de la formation reçue, mais aussi de son positionnement géographique, et enfin, de la clientèle du cabinet.

Depuis de nombreuses années, au sein de notre syndicat qu'est la Confédération de Experts Fonciers (CEF), les échanges entre les praticiens des divers métiers sont très intéressants et formateurs. Cela permet aussi de tisser des liens en réseau car chacun d'entre nous peut être confronté dans une expertise, dont il est spécialiste, à un point précis nécessitant la consultation ou l'intervention d'un confrère dans un autre domaine.

Il n'y a donc pas de difficulté à ce qu'un expert travaillant en technique agricole pure, par exemple, cotoie un spécialiste de l'évaluation foncière en immeubles commerciaux ou de bureaux souvent en zone urbaine, à partir du moment où il y a respect des critères requis que sont la pratique professionnelle de l'expertise, l'indépendance, l'obligation d'assurance et de formation.

Nous espérons que ce Mag, vous permette de découvrir un peu plus les métiers de l'Expert Foncier. Vous pourrez aussi mieux nous connaître en participant à notre congrès le 23 mai prochain à Biarritz. Nous y traiterons de l'espace rural et des convoitises qu'il suscite. Vous trouverez à l'intérieur de ce Mag un bulletin d'inscription, n'hésitez pas à l'utiliser...

Bonne lecture !

Hubert BERGUE

Président de la Confédération des Experts Fonciers

De l'évaluation d'une pisciculture

La valorisation d'une entreprise n'est pas chose aisée. Elle nécessite l'intervention d'un professionnel averti sachant appréhender les critères déterminants quant à l'obtention d'un résultat au plus juste. L'évaluation d'une pisciculture n'échappe pas à cette règle. Encore est-il nécessaire de pouvoir justifier auprès du mandataire le travail expertal.

Les faits

M. FARIO est pisciculteur depuis plusieurs années. Sa production est orientée vers la commercialisation de poissons frais à destination de grandes surfaces. Il est propriétaire de l'entreprise et les résultats économiques sont bons.

M. FARIO emploie depuis un an M. CHEVALIER à temps plein. Ils désirent créer une société dans le cadre de l'installation de M. CHEVALIER. M. FARIO a ainsi contacté un Expert Foncier afin que ce dernier estime la valeur de la pisciculture pour déterminer avec précision le montant de l'investissement à réaliser par M. CHEVALIER.

Questionnement

Pour cette évaluation, l'Expert Foncier ne peut baser son évaluation uniquement sur la valeur patrimoniale de l'entreprise. Même si celle-ci sera intégrée au résultat final, il convient de tenir compte de la rentabilité de l'exploitation et des ses potentialités de développement.

La détermination de la valeur patrimoniale ne revêt pas de difficultés particulières même s'il appartient à l'Expert Foncier d'apprécier les plus-value ou moins-value (vétusté, mise aux normes notamment) avec les coefficients adaptés. Quant à la valeur de la clientèle, même si celle-ci est fidèle, force est de constater que l'absence d'un quelconque contrat écrit entame quelque peu sa valorisation...

Cette valeur doit être comparée à la valeur de rentabilité de l'entreprise. En

effet, quelle serait la valeur d'une entreprise ne dégageant pas de bénéfices ? Quel salarié serait prêt à investir dans l'entreprise dans laquelle il travaille sachant que cette dernière est déficitaire ?

La réponse semble toute trouvée...

La valeur de la rentabilité ne peut se résumer à l'analyse stricto-sensu des éléments comptables et à une manipulation des chiffres. Il appartient à l'Expert Foncier de déterminer avec justesse les spécificités de l'entreprise, ses perspectives, qu'elles soient favorables ou non, et sa situation réglementaire.

Faire une liste à la Prévert n'est pas une fin en soi et l'Expert Foncier estimera avec le plus de justesse la pondération à appliquer à chacun de ces éléments. Il est alors en possession des valeurs patrimoniale et de rentabilité de l'entreprise. Pour finaliser l'évaluation, l'expert trouvera le point d'équilibre entre les deux chiffrages.

Pour ce faire, il s'emploiera à dégager les critères révélateurs des intentions de l'exploitant concernant notamment la priorité accordée au patrimoine détenu ou au rendement de l'entreprise. Les réponses aux questions posées feront alors pencher la valeur retenue vers l'une ou l'autre approche par une application précise des points de pondération.

L'explication du travail expertal

Un travail expertal complexe n'est pas compatible avec un envoi sec du rapport. Une rencontre préalable avec le demandeur est indispensable pour justifier les chiffres exposés.

Dans ce dossier, la présentation des conclusions de l'Expert Foncier s'est révélée des plus fructueuses.

A chaud, M. FARIO était quelque peu surpris par l'évaluation finale, notamment eu égard aux investissements consentis !

Une explication toute aussi scrupuleuse que méthodique de l'expert a permis au pisciculteur de réfléchir de manière plus pragmatique à la valorisation de son entreprise.

Aux dernières nouvelles, le notaire et la Chambre d'Agriculture, encadrant la cession partielle de l'entreprise, ont retenu la valeur expertale...

Cyril LE TADIC
Expert Foncier (63)



Redressements fiscaux à armes égales

L'Etat, à la recherche de nouvelles ressources, multiplie les contrôles fiscaux, notamment des valeurs en matière d'ISF et de successions.

Voici quelques pistes pour y répondre et se défendre.

Dans un premier temps, le Service des Impôts des Particuliers adresse au contribuable une demande de justifications, à laquelle celui-ci doit répondre dans un délai maximum de 2 mois, éventuellement négociable. Il détaille les points sur lesquels il attend des précisions.

En l'absence de réponse ou si les éclaircissements sont estimés insuffisants, l'administration peut unilatéralement rectifier les valeurs déclarées et, le cas échéant, opérer un redressement fiscal avec pénalités.

D'où l'intérêt de répondre et d'instaurer un dialogue avec le contrôleur en charge du dossier, dont le nom est cité en marge du courrier.

Dès cette étape, l'Expert Foncier peut intervenir afin de guider le contribuable dans le choix de ses arguments.

Dans le cas où un désaccord subsiste, l'administration fiscale notifie un projet de redressement, s'appuyant sur une liste de termes de comparaison recensés à partir des publications hypothécaires.

Le contribuable dispose, alors, de 30 jours pour répondre et dire s'il accepte ce redressement ou s'il a des observations à formuler.

Là encore, un contact direct avec le contrôleur doit être envisagé et le contribuable peut être accompagné par un Expert Foncier qui aura, au préalable, "épluché" les termes de comparaison et procédé à des vérifications sur le terrain.

Des vérifications souvent très fructueuses, car le service des impôts fonciers travaille sur des actes, sans visite et, très souvent, apparaissent des anomalies



sur l'état ou la surface des immeubles de comparaison, et dans le choix des taux de capitalisation des revenus très différents de la réalité.

Un nouvel outil "Patrim usagers"

Enfin, pour permettre au contribuable et à son expert de faire jeu égal avec l'administration fiscale, celle-ci a mis en ligne, une base de données dénommée "Patrim usagers".

Les données fournies par ce site sont les suivantes : nature, date et prix total de la cession, ratio prix/surface, surface "loi Carrez", situation locative, documentation cadastrale, descriptif détaillé du bien (année de construction, matériau, étage, ascenseur, etc...).

Ce service est accessible à partir des identifiants fiscaux personnels, dans le cadre de différends avec l'Administration fiscale en matière de déclaration ISF, déclaration de succession, acte de donation, contrôle fiscal et expropriation. Ce service a été mis à place le 2 janvier 2014 et requiert une authentification

identique à celle demandée pour la télédéclaration de revenus.

Mais, attention, il s'agit d'informations brutes, qui doivent être analysées et vérifiées par un expert qui connaît son marché et qui devra, le cas échéant, rapporter chaque valeur au contexte particulier de l'immeuble à évaluer.

Il ne faut pas oublier, en effet, que, tout comme les références issues de Perval (Références Immobilières du Notariat), les termes de comparaison recensés à partir des publications foncières portent sur des ventes contractées plus d'un an auparavant, le temps de la signature du compromis, de la signature de l'acte définitif, de sa publication et de sa transcription. Or, depuis, dans le contexte du marché immobilier actuel, l'eau a coulé sous les ponts et des ajustements importants peuvent se révéler nécessaires...

En cas de désaccord, le contribuable peut soumettre son litige à l'avis de la commission départementale de conciliation, ou saisir le juge, dans les 2 mois qui suivent la notification de redressement.

Didier BONFORT
Expert Foncier (13)

Prescription

Le délai de prescription varie selon les cas :

- ✓ pour l'ISF, il est de 10 ans en l'absence de déclaration (6 ans pour les procédures engagées depuis le 1^{er} Juin 2008) ou de 3 ans (calculé en plus de l'année en cours) s'il y a eu déclaration, ce qui nous ramène à l'année N-3.
- ✓ pour les mutations à titre gratuit (successions, donations), le délai est de 6 ans en cas d'oubli d'un immeuble et de 3 ans s'il y a eu déclaration.

Jean-Michel RHIT, la formation : une valeur sûre



Jean-Michel RHIT a démarré son parcours professionnel en ayant une double activité agricole : technicien chez un négociant de produits phytosanitaires et co-gérant d'une exploitation. En 1985, il croise le président d'une Chambre départementale d'Experts qui l'incite, au travers de la formation professionnelle, à découvrir un nouveau métier. Il ouvre quelques années plus tard, un cabinet d'expertise à Bourges dans le Cher. A 52 ans, il exerce le métier d'Expert Foncier depuis 25 ans. Il croit en sa profession, à la valeur ajoutée que la jeune génération d'experts peut apporter, à la formation qui reste pour lui un phénoménal levier de développement.

Présentez-nous votre parcours...

JM.R. : "De formation technique, j'ai exercé dans un premier temps le métier d'agriculteur et je possède toujours aujourd'hui une exploitation de polyculture de 170 ha qui produit des oléagineux et des céréales. Sur les conseils d'un président de Chambre départementale d'Experts, j'ai suivi un parcours de formations qui m'a permis de débiter, en 1990, le métier d'Expert Foncier. Avec un confrère en 2001, nous avons constitué un cabinet à Bourges, qui compte à l'heure actuelle 3 experts et 1 assistante. Nous intervenons en expertise foncière et en expertise dommages essentiellement dans le Cher et les départements périphériques."

La formation est donc un élément important pour l'activité de l'expert ?

JM.R. : "C'est primordial ! Prenons pour exemple les expertises dommages que j'effectue sur les cultures ou autour des métiers de l'agriculture, je suis face à des professionnels eux-mêmes de plus en plus formés, il me faut donc être très rigoureux sur les méthodes à mettre en place pour les dossiers responsabilités civiles ou protection juridique. C'est pourquoi je participe à de nombreuses formations, notamment celles organisées par la CEF.

Le module d'expertise d'assurances de 4 jours que j'ai suivi en 2013 m'intéressait tout particulièrement, car il me paraît nécessaire d'approfondir régulièrement mes connaissances, de les mutualiser et d'échanger avec d'autres collègues pour vérifier si mes méthodes de travail sont en phase avec la réalité du terrain.

Par ailleurs nos clients, qu'ils soient assureurs, avocats, notaires ou particuliers exigent des compétences pointues qui demandent à l'expert une formation permanente."

Incitez-vous vos confrères à suivre des formations CEF ?

JM.R. : "Dans notre profession, la formation a un caractère obligatoire, les experts doivent en effet souscrire à 24 heures de formation par an. La rencontre avec des spécialistes de tel ou tel domaine nous apporte sans nul doute un enrichissement personnel, mais au-delà la formation est dans notre activité quotidienne un outil fort de développement. Ce temps, jamais perdu, augmente notre professionnalisme et donne de la valeur ajoutée à notre métier."

Justement comment voyez-vous demain votre profession ?

JM.R. : "L'activité d'Expert Foncier était souvent, hier, complémentaire à celle d'agriculteur. Elle s'est professionnalisée au fil du temps et est aujourd'hui reconnue par nos mandants. Cette évolution a aussi été renforcée par l'arrivée d'une nouvelle génération au cursus de formation plus complet.

On ne s'impose pas comme expert sur un territoire du jour au lendemain, on trouve petit à petit son chemin, avec le soutien d'experts plus chevronnés, et bien entendu par la formation.

Je crois que notre métier a incontestablement de l'avenir, qu'il y a de la place pour les jeunes et qu'ils seront source de dynamisme et de progrès pour notre profession."

Interview Laurence ROUAN





Estimation des **EHPAD** et **maisons de repos**

L'immobilier de santé intéresse de nombreux investisseurs du particulier aux sociétés foncières cotées. Il s'agit d'un placement peu affecté par les cycles économiques. Par ailleurs, il offre des taux de rendement confortables.

I - Données économiques

Le **vieillessement de la population** favorise l'émergence de l'immobilier de santé comme placement de diversification. Le secteur des maisons de retraite connaît un intérêt marqué depuis près d'une dizaine d'années auprès d'investisseurs spécialisés.

Le nombre de personnes âgées dépendantes dépasse le million en France (1 185 000 personnes âgées étaient considérées comme dépendantes au 30 septembre 2010, selon les chiffres publiés par la Direction de la Recherche des études et de l'évaluation des

statistiques, DREES), dont 700 000 personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer. Selon la prévision de l'agence nationale sanitaire, il est prévu un doublement des personnes âgées dépendantes entre 2005 et 2030. Ainsi, 3,4 millions de personnes âgées ayant plus de 80 ans sont recensées en France contre 8 millions attendues en 2050 (tableau page 8).

Le marché est largement dominé par le **secteur public qui représente 70 %** des établissements. Les maisons de retraite privées (30 %) se divisant entre structures commerciales, associations ou fondations

L'activité des EHPAD privés a progressé de 9,2 % en moyenne annuelle sur la période 2001-2007, selon l'étude réalisée par le cabinet XERFI.

II - Définitions et statut

EHPAD : l'acronyme d'Établissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes est un établissement médico-social visant à accueillir des personnes âgées dépendantes de plus de 60 ans.

Les établissements médicalisés, quel que soit leur statut juridique actuel ou leur appellation, pour pouvoir héberger

des personnes âgées dépendantes de 60 ans et plus, se doivent de respecter la réforme des EHPAD.

Il s'agit d'un secteur réglementé qui protège à la fois l'exploitant et l'investisseur.

Ces structures qui signent une **convention tripartite** (Etablissement, Conseil Général et Agence Régionale de Santé) dépendent alors du secteur social.

De ce fait, cette convention permet d'assurer la qualité et la pérennité de l'EHPAD dans le temps en conservant un actif immobilier en bon état et aux normes.

Le Service de soins et de rééducation (SSR) communément appelé "Maison de repos et de soins" est un établissement ayant pour vocation le rétablissement d'une personne.

Il a pour mission de :

- ✓ donner des soins aux individus en ayant besoin,
- ✓ maintenir l'autonomie du patient ou lui redonner son autonomie suite à une maladie de longue durée.

La durée du séjour dans un tel établissement ne doit pas excéder 3 mois. Le prix, journalier, concerne les soins, l'hébergement et les repas.

Le prix à la journée varie en fonction de la localisation, le foncier représentant un poste important dans le budget. Le tarif à la journée peut varier entre 40 et 300 € !

Certains établissements confessionnels affichent des tarifs journaliers inférieurs à 40 €, d'autres établissements publics ou associatifs proposent des prix entre 40 et 65 €, voire plus dans les grandes agglomérations, tandis que le secteur privé affiche des prix supérieurs à 60 €, et nettement plus élevés lorsqu'il s'agit de suite en bordure de la Seine.

III - Les opérateurs

Ce marché de l'immobilier privé dédié aux EHPAD est atomisé, mais il est en phase de consolidation rapide depuis moins de dix ans. Ces cinq dernières années ont vu l'émergence de groupes nationaux et internationaux en recherche de taille critique.

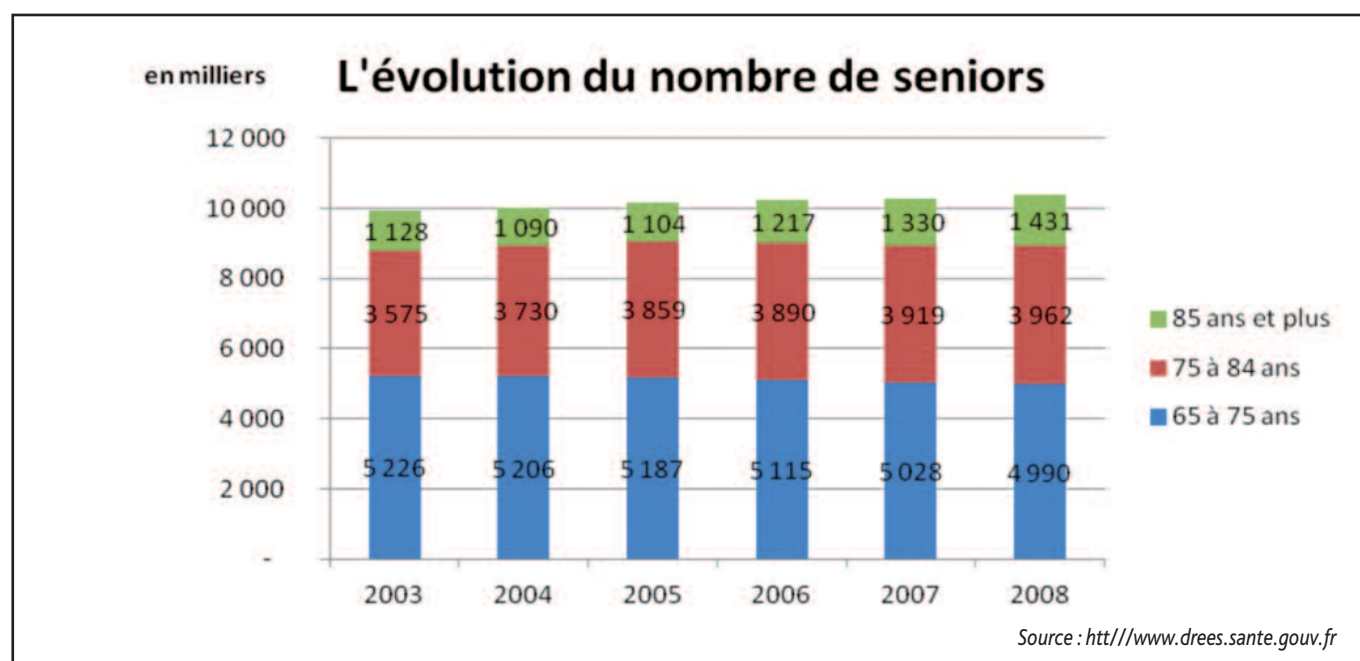
La concentration du secteur s'est accélérée en 2010 avec la fusion de DOMUSVI et de DOLCEA GDP VENDOME, avec la création de DVD en janvier 2011, et l'entrée en bourse plus récente de MEDICA. Ces grands mouvements ne sont qu'un début, car le secteur est très atomisé.

Ainsi, si le n°1 du secteur en nombre de lits gère 16 551 lits EHPAD, le second avec 16 417 lits EHPAD est en fait le leader historique du marché. Le 4^{ème} du classement compte quant à lui 8 785 lits. Le nombre de lits diminue ensuite très rapidement puisque le 5^{ème} gestionnaire totalise 2 706 lits EHPAD.

On assiste par ailleurs, au développement de nombreux petits groupes cherchant des positionnements régionaux ou qualitatifs avec, dans l'esprit, à horizon de 4 ou 5 ans, la perspective de devenir des proies pour les leaders en quête de croissance. Enfin, l'impact de la création de l'Agence Régionale de Santé (ARS) combiné aux nouvelles règles en matière de création d'EHPAD par des appels à projet n'est pas propice au développement d'établissements.

En 2010, la course à la taille a repris entre les grands opérateurs de la dépendance, un secteur qui comprend les cliniques de soins post-opératoires et de rééducation ainsi que les maisons de retraite médicalisées, deux métiers complémentaires.

Aujourd'hui, toutes les conditions sont réunies pour une poursuite de la concentration des opérateurs.



Ce mouvement s'accompagne de la création de sociétés immobilières spécialisées dans le portage des murs de maison de retraite.

Actuellement plusieurs foncières cotées recherchent activement à développer leurs participations dans le secteur de la santé ; il s'agit pour les plus importantes de ces sociétés de : GECIMED, ICADE SANTE, FONCIERES DES MURS, COFINIMMO...

(tableau ci-dessous)

Les maisons de retraite ou de repos, au même titre que les résidences étudiantes ou les hôtels, sont des locaux monovalents pour lesquels la Charte de l'Expertise en Evaluation Immobilière et les professionnels de l'immobilier préconisent l'utilisation des méthodes des ratios professionnels.

D'autres méthodes peuvent également être employées, la méthode "sol + construction", celle par "comparaison directe" qui s'appuie sur des références de biens vendus ou encore les approches "par le revenu". Les préconisations de la profession sont de recourir à celles des ratios professionnels et de recouper par une seconde approche.

IV - Méthodologie de valorisation d'un EHPAD

L'Expert Foncier est un professionnel indépendant dont la mission sera de déterminer la valeur locative ou la valeur vénale d'un immeuble, à une date donnée. Son expertise et son indépendance pourront être requises lors de la fixation du loyer entre un propriétaire et un exploitant. Il intervient également dans le cadre d'expertises réglementaires d'immeubles de placements (SCPI, OPCI ou patrimoines des mutuelles et caisses de retraites).

a) Méthode des ratios professionnels

Elle consiste à capitaliser la valeur de marché ou le loyer à partir d'un taux de rendement ou de capitalisation pour obtenir la valeur vénale de l'immeuble.

Le rôle de l'Expert Foncier est d'analyser le loyer en vigueur et d'en vérifier la cohérence par rapport à la capacité financière de l'établissement. L'évaluation du loyer admissible passe par plusieurs ratios permettant de déterminer le taux d'effort théorique pouvant être supporté par l'exploitation.

On parle alors d'un loyer normatif. Il fait appel aux notions de :

✓ **Taux d'occupation (TO)** de l'établissement qui est le ratio entre le nombre de journées d'hébergement facturées et le nombre de journées théoriques.

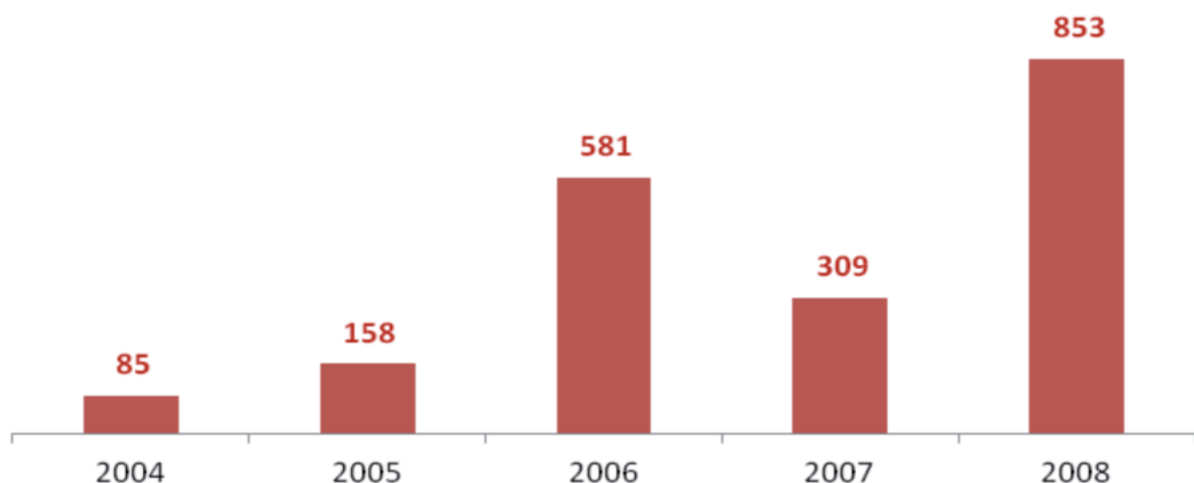
Le TO s'exprime en pourcentage et indique le niveau moyen de fréquentation d'un hébergement sur une période donnée.

Les taux d'occupation sont assez constants, avoisinent les 96 % en 2012 et étaient de 97 % en 2010 selon l'observatoire de KPMG.

✓ **EBITDAR (Earnings Before Interest, Taxation, Depreciation, Amortization and Rent)** est l'excédent brut d'exploitation avant déduction des charges locatives du loyer. Il permet de suivre la performance d'un établissement.

✓ **Ratio EBITDAR/CA** caractérise la rentabilité de la maison de retraite. Ce ratio oscille entre 25 % pour les résidences les moins rentables et 35 % (voire 40 %) pour les résidences les plus rentables.

Investissement des foncières dans les EHPAD et cliniques en m€



✓ **Ratio de loyer/CA** oscille généralement entre 10 % et 20 %. Les valeurs maximales étant atteintes à Paris et en région parisienne.

✓ **Ratio loyer/EBITDAR** est un très bon indicateur pour définir le loyer du bail commercial. Il fluctue généralement entre 45 % et 55 %. Le loyer maximum admissible semble concerner des résidences dont le nombre de lits varie de 75 à 95 lits, avec des pourcentages de LOYER/EBITDAR dépassant 55 %.

b) Méthode par comparaison directe

Cette méthode consiste à déterminer la valeur d'un immeuble à partir d'éléments de comparaison relevés sur le marché (références de transactions, offres, statistiques...) pour des biens présentant des caractéristiques et une localisation comparables à celle du produit expertisé. Les valeurs de marché constatées à partir de ces éléments de comparaison sont pondérées de manière à intégrer les spécificités du bien estimé.

c) Méthode par capitalisation des revenus

Il peut s'agir de la méthode par le rendement ou bien de la méthode par les Discounted Cash Flows (DCF).

• Méthode par le rendement

Elle est fondée sur la détermination d'une valeur locative ou loyer de marché. Pour obtenir la valeur vénale, il convient de capitaliser la valeur locative préalablement déterminée au moyen d'un taux de rendement théorique.

• Méthode par les Discounted Cash Flows (Méthode des flux de trésorerie)

Elle consiste à recenser l'ensemble des flux locatifs générés par l'exploitation locative d'un immeuble. Cette analyse prospective est envisagée en tenant compte de la rotation des

locataires, des renégociations possibles des baux, des dépôts de garantie versés, des impayés, de la vacance éventuelle, ainsi que du prix de cession en fin de période. Ceci permet de déterminer les flux de trésorerie nets futurs.

L'ensemble est étudié sur une période correspondant à la durée moyenne de détention d'un immeuble par un investisseur (10 ans en moyenne). Les flux de trésorerie nets de chaque année donnent au final la valeur actualisée de l'immeuble.

d) Méthode sol + constructions

Cette approche consiste à déterminer une valeur pour le terrain d'une part et pour la construction et les aménagements du terrain d'autre part.

• Terrain

La valorisation du terrain nu est obtenue par analogie, en étudiant le marché local

des terrains à bâtir, pour la construction de bâtiments de même usage.

• Constructions

Le prix applicable à la construction proprement dite sera déterminé par un coût de construction moyen appliqué à la surface.

Ainsi un EHPAD à construire coûte autour de 1 750 €/m² de surface dans l'œuvre (SDO) dans le public et autour de 1 800 €/m² SDO dans le privé, ou encore 102 000 € par lit, tous secteurs confondus, pour des prestations de moyenne gamme.

Enfin, il faudra appliquer à la valeur de la construction précédemment déterminée un coefficient de vétusté pour tenir compte de l'état de conservation des constructions.

V - Conclusion

L'expertise d'un EHPAD nécessite d'une part de connaître ce secteur particulier au carrefour du social et de l'économie, et d'autre part de maîtriser les techniques de valorisation.

Cependant l'évaluation ne se résume pas à une équation et consiste à arbitrer entre les résultats de différentes méthodes en recourant au sens de l'appréciation et à la force de proposition de l'Expert Foncier.

Gildas de KERMENGUY
Expert Foncier (29)

plus
d'1 million
de personnes
dépendantes
en France !





Évaluation des établissements de santé privés à but lucratif

Le développement de la cession de murs d'établissement privés de santé rend de plus en plus nécessaire l'intervention de l'Expert Foncier.

I - Contexte et situation du secteur

Les établissements privés de santé sont classifiés au sein de trois principales catégories :

- ✓ Établissements de Médecine - Chirurgie - Obstétrique (M.C.O.),
- ✓ Établissements de Soins de Suite et de Rééducation (S.S.R.),
- ✓ Établissements psychiatriques.

Près de 1 100 établissements privés de santé à but lucratif sont dénombrés en 2013 en France, correspondant à 40 % des établissements de santé en

France. Les 15 principaux exploitants recensés représentent 36 % des établissements du secteur privé à but lucratif.

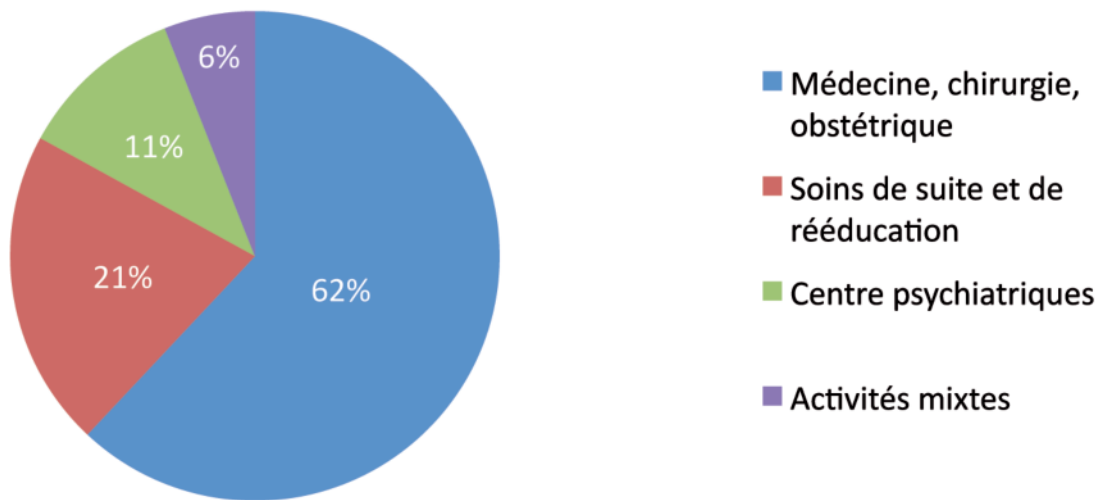
Concurrent de poids du secteur public, le secteur privé est confronté à de nombreux enjeux comme la réforme de la tarification à l'acte, les normes de plus en plus strictes, l'augmentation du coût des équipements, la consolidation du poids de l'hôpital public et la diminution de la politique tarifaire de l'Assurance Maladie.

Face à ces contraintes, les exploitants ont opté pour des stratégies variées :

- ✓ se regrouper pour bénéficier d'économies d'échelle, d'offres globales et trouver des complémentarités,
- ✓ exploiter les grandes tendances sociétales (vieillesse de la population, ...),
- ✓ développer l'activité ambulatoire,
- ✓ optimiser l'organisation humaine et fonctionnelle des établissements,
- ✓ coopérer avec le service public de santé.

Les lourds investissements nécessaires aux stratégies de croissance mises en œuvre ont nécessité la recherche de liquidités.

Nature et part des activités du secteur privé à but lucratif en % du CA



Source Greffe des Tribunaux de commerce via Altarès

C'est ainsi que bien souvent l'externalisation des murs des établissements exploités est apparue comme une solution.

Les caractéristiques propres au secteur de la santé (garantie d'activité durable, taux de remplissage élevé) ont rapidement attiré des investisseurs en recherche de placements pérennes et prêts à racheter leurs actifs immobiliers (tableau ci-dessous).

II - Champ de compétences de l'Expert

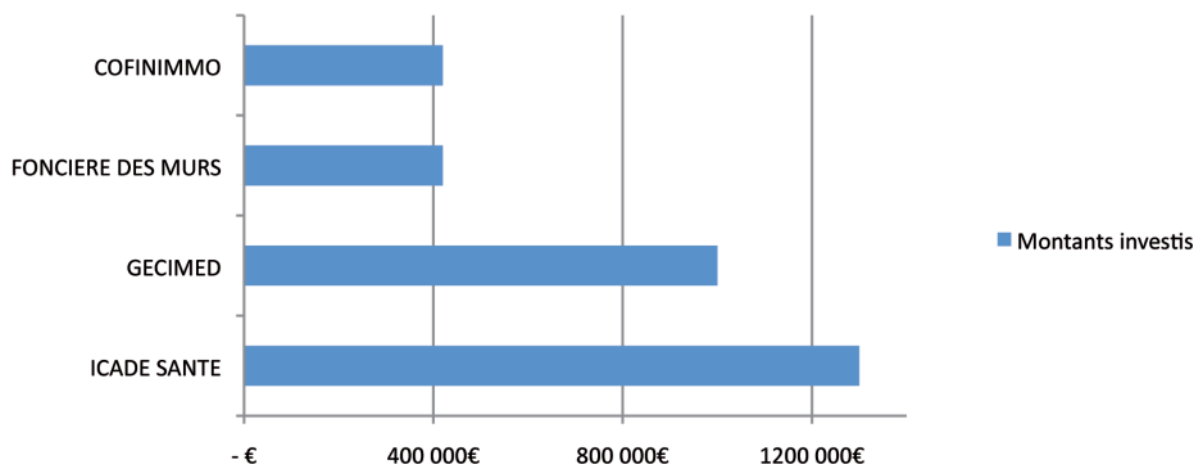
a) Détermination de la valeur locative

La pratique actuelle de l'externalisation des murs se présente sous la forme d'un partenariat investisseur/exploitant qui se matérialise par la conclusion de baux commerciaux, comportant systématiquement un engagement ferme de l'exploitant pour 9 ou 12 ans.

Dans ce contexte d'engagement à long terme, la détermination du loyer représente un enjeu crucial et est réalisée au cas par cas au travers d'une analyse des comptes d'exploitation de l'établissement, afin de juger du niveau de loyer admissible par l'exploitant.

Conformément à la méthode des ratios professionnels, au sein du compte de résultat de l'exploitation, l'expert portera particulièrement attention aux indicateurs suivants :

Les principaux investisseurs du secteur de la santé privé à but lucratif



Source : Xerfi, DRESS, DDASS de Paris

- ✓ la somme des produits d'exploitation (chiffre d'affaires) de l'établissement,
- ✓ l'EBITDAR (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization and Rent) qui correspond à l'Excédent Brut d'Exploitation avec intégration des charges financières et fiscales, de la dépréciation du stock et des immobilisations, des amortissements et des divers loyers immobiliers.

De l'étude des comptes d'exploitation et plus précisément des indicateurs cités ci-dessus, l'expert déduira la valeur locative, autrement dit le loyer admissible par l'exploitant, et qu'il sera en mesure de verser au propriétaire des murs sans porter préjudice à la bonne exploitation de l'établissement. La part représentée par la valeur locative, rapportée aux produits d'exploitation (chiffre d'affaires) ou à l'EBITDAR, est nommée "taux d'effort".

L'EBITDAR normatif représente généralement entre 18 et 35 % du CA HT en établissements de M.C.O., entre 20 et 30 % en établissements psychiatriques et entre 20 et 25 % du CA HT en établissements de S.S.R.

En contrepartie de son engagement ferme, le preneur ne paye pas un loyer très élevé.

Les loyers apparaissent systématiquement inférieurs à 10 % du chiffre

d'affaires annuel hors taxes et inférieurs à 50 % de l'EBITDAR pour les cliniques de médecine, chirurgie et obstétrique. De manière générale, plus l'activité sera "médicalisée", plus le loyer sera bas.

Du fait de la faiblesse des loyers, l'expert pourra confronter la méthode dite "des ratios professionnels" à celle dite "par comparaison". Cette dernière consiste à rapporter la valeur locative de marché au nombre de chambres et/ou à la surface, et à comparer le ratio obtenu aux références recueillies sur le marché pour d'autres établissements de santé ; elle est utilisée à titre de recoupement par les experts.

b) Détermination de la valeur vénale

Comme les acquéreurs d'établissements privés de santé sont exclusivement

**Financement
du secteur privé
à but lucratif :
95 % sont assurés
par l'Assurance
Maladie
et les mutuelles.**

"investisseurs", les méthodes dites "par le revenu" sont privilégiées. Il appartient à l'expert de choisir la méthode la plus cohérente et en adéquation avec les objectifs de son client.

Ainsi, l'Expert Foncier utilise les méthodes dites "de la capitalisation du revenu" et "de l'actualisation des flux futurs".

Celles-ci l'amènent à procéder schématiquement de la manière suivante :

- ✓ pour la première, l'expert considère le revenu potentiel ou le revenu effectif de l'établissement. Il le rapporte au taux de rentabilité attendu par les investisseurs,

- ✓ pour la seconde, l'expert utilise les mathématiques financières. Il actualise généralement sur une période de 10 ans les flux de revenus et de charges projetés par la détention de l'établissement. Le montant de la cession du bien en fin de période est lui aussi actualisé.

Dans le cas d'un achat avec bail en cours, l'expert examinera si le loyer est conforme à la valeur locative du marché.

III - Conclusion

Du fait de la complexité de l'investissement immobilier dans un établissement de santé privé, l'acquéreur ou le vendeur doit s'entourer de professionnels compétents. C'est pourquoi, l'Expert Foncier est devenu son partenaire incontournable.

C'est un intervenant essentiel au démarrage du projet. Il sera utile, autant pour le cédant que pour l'acheteur qui songe à l'opportunité d'une opération. Il rassurera les éventuels établissements de crédit qui les accompagnent. Lors des négociations sur le montant du loyer, ses compétences sont indispensables. Il en sera de même lorsque l'évaluation du bien est nécessaire.

Gabriel BONFORT
Expert Foncier (69)





la méthode hôtelière remise en question ?

Depuis plus de soixante ans, le loyer des hôtels est calculé selon les usages professionnels en recourant à une pratique baptisée "méthode hôtelière". Or, pour répondre aux besoins d'une profession en mutation, une nouvelle approche d'origine anglo-saxonne a la faveur de certains experts.

I - La méthode hôtelière

Dès les années 50, le loyer des locaux à usage d'hôtel – considérés comme des locaux monovalents et, à ce titre, non soumis au principe du plafonnement - a été évalué suivant la méthode hôtelière, qui postule que la valeur locative d'un hôtel représente un pourcentage de la recette de l'hôtelier devant revenir au propriétaire des murs. Après avoir déterminé la recette théorique annuelle, on applique un coefficient d'occupation, pour

ensuite déduire certains éléments du résultat obtenu.

a) La recette théorique

Elle correspond au chiffre d'affaires qui pourrait être réalisé si l'hôtel était complet d'un bout à l'autre de l'année. On multiplie le nombre de chambres de l'hôtel par le prix affiché, puis le résultat obtenu par 365,25. Jusqu'à une période récente elle ne comprenait que l'hébergement, pas les prestations annexes (petits déjeuners, etc.), mais les décisions judiciaires rendues récemment

ne sont plus unanimes sur ce point. Le loyer des locaux annexes (salle de restaurant, logement de l'exploitant, etc.) sera calculé par référence aux valeurs locatives des locaux comparables voisins.

b) Déductions diverses

De cette recette théorique annuelle, on déduit la TVA et la taxe de séjour, ainsi qu'un abattement justifié par les commissions reversées aux sites de réservation par Internet ou autres tour-operators dont l'importance est en constante augmentation.

c) Taux d'occupation

C'est un taux moyen par catégorie d'hôtels qui pourra présenter des différences entre un établissement de chaîne et un hôtel indépendant.

La localisation géographique est importante : le taux d'un hôtel parisien bien placé ne sera pas le même que celui d'un hôtel dans une ville moyenne de province.

d) Pourcentage sur recette

Sur la valeur ainsi obtenue, on applique un pourcentage sur recette qui varie en fonction de la catégorie de l'hôtel et qui représente la part devant rémunérer le bailleur. Le pourcentage est inversement proportionnel au niveau de confort (prise en compte des charges de structure et d'exploitation des établissements : plus le niveau de confort est élevé, plus les charges le sont également).

e) Déduction des charges exorbitantes

Certains baux imputent au preneur des charges devant normalement être supportées par le bailleur : impôt foncier, gros travaux de l'article 606 du Code civil, etc., excédant l'obligation normale d'entretien et de réparations locatives qui sont normalement à sa charge.

II - Vers une nouvelle méthode de calcul ?

Des experts préconisent de recourir à une méthode basée sur la comptabilité anglo-saxonne ; elle se réfère notamment à deux notions : le RevPAR et le GOP.

Le terme signifie ReVenue Per Available Room : recette moyenne par chambre disponible. Son calcul revient à diviser le chiffre d'affaires hébergement HT par le nombre de chambres louables. Le RevPAR moyen est calculé par catégorie d'établissements, toutefois ces moyennes statistiques sont issues pour l'essentiel des hôtels de chaîne.

Le terme de GOP est l'abréviation de l'expression Gross Operating Profit, notion qui peut être comparée au résultat brut d'exploitation après réintégration de certains postes de charges fixes.

Une partie de ce GOP doit revenir au bailleur en contrepartie de la jouissance des locaux, selon un pourcentage variable en fonction de la catégorie de l'hôtel.

Le loyer calculé sur la base des méthodes anglo-saxonnes est généralement supérieur à celui qui serait obtenu par la méthode hôtelière.

III - La position des juridictions

Deux décisions ont entériné la portée et les limites de la nouvelle méthode : dans une première affaire, il s'agissait d'un grand hôtel de chaîne de 4 étoiles comportant 953 chambres. Les parties, bailleur et preneur ainsi qu'un collège d'experts, étaient d'accord pour retenir un chiffre d'affaires hébergement de 200 000 000 F, auquel ils aboutissaient quelle que soit la méthode utilisée (méthode hôtelière ou RevPAR). Le jugement du TGI de Paris du 18 février 1999 a validé cette approche.

En revanche, dans une autre décision rendue peu après, le même tribunal refuse d'appliquer le même mode de calcul pour un hôtel 4 étoiles indépendant comportant 115 chambres aux motifs que :

✓ "La méthode de calcul selon le revenu moyen par chambre disponible n'est pas celle majoritairement en usage en l'état actuel du marché et de la jurisprudence... d'origine anglo-saxonne,

elle repose sur des données statistiques encore incertaines et aléatoires.

✓ Que surtout... elle s'adresse principalement aux hôtels de chaîne et rend mal compte des hôtels indépendants...

✓ Qu'en conséquence, la méthode dite hôtelière, qui correspond aux usages dominants, est plus adaptée au bien en cause et sera suivie..." (TGI de Paris du 18 mai 1999).

Conclusion

L'approche de la valeur locative d'un hôtel est technique et les méthodes évoluent.

Dans ces conditions, un bailleur comme un preneur trouveraient un avantage à faire appel à un Expert Foncier pour déterminer le niveau du loyer acceptable pour l'un comme pour l'autre.

Ce loyer doit apporter un revenu suffisant au bailleur sans pour autant mettre en péril l'exploitation et la recherche du juste équilibre est affaire de spécialiste.

L'étude devra être réalisée concrètement, en fonction des caractéristiques de chaque établissement.

Didier POTDEVIN
Expert Foncier (60)

La méthode anglo-saxonne basée sur la comptabilité fait une percée en France.



L'investissement dans les résidences de tourisme et de services

Des taux d'occupation performants, un exploitant qui s'occupe de la gestion, des rendements locatifs garantis par bail commercial et défiscalisés, etc ; ces arguments ont permis d'attirer de nombreux investisseurs vers les résidences meublées.

Pour assurer la réussite du placement, certains critères doivent néanmoins être appréhendés avec précaution. L'Expert Foncier est là pour vous apporter des éléments d'analyse du marché et d'appréciation du risque.

I - Le marché des résidences services

Les résidences avec services sont des immeubles en copropriété, conçus pour répondre aux besoins spécifiques des propriétaires ou locataires.

Sous l'impulsion des dispositifs de défiscalisation, trois grandes catégories de résidences se sont développées.

a) Les résidences services pour étudiants

Le nombre d'étudiants a quasiment doublé dans les années 1980 et s'est stabilisé aujourd'hui à environ 2 350 000 inscrits.

En effet, la baisse démographique des étudiants français a été compensée par la hausse continue et accélérée

du nombre d'étudiants étrangers.

Presque entièrement public au début des années 1980, le parc français de logements étudiants a vu récemment se multiplier les développements privés pour palier à la pénurie d'offres. On dénombre aujourd'hui 650 résidences privées en France, soit 100 000 logements meublés à proximité des universités

et des grandes écoles. Ce chiffre reste très modeste à comparer aux 220 000 nouvelles places de logements CROUS que l'Etat se fixe comme objectif d'offrir d'ici 2020.

b) Les résidences services pour seniors

La résidence senior regroupe des logements adaptés à des personnes âgées autonomes (accessibilité, confort, domotique) et organisés autour d'espaces et de services collectifs (aide à la mobilité et aux déplacements, aide à domicile, animation, sécurité, conciergerie...). Nous n'aborderons pas le sujet des résidences médicalisées.

Avec l'augmentation de l'espérance de vie, la demande croissante "d'habitats seniors" dans l'avenir suscite depuis longtemps déjà l'intérêt des promoteurs. C'est ainsi que nombre d'entre eux s'étaient positionnés sur le marché dans les années 1980 avec des concepts tels que les Hespérides...

Mais la rentabilité parfois faible de l'activité, les conflits entre les propriétaires et les exploitants, voire l'échec de certains intervenants (tel Quiétude mis en redressement judiciaire en 2009) ont freiné les ardeurs. Le leader COGEDIM avait lui-même cessé de créer des résidences seniors pendant près de 15 ans.

Aujourd'hui, ce type de structure a retrouvé son attrait pour les investisseurs et les promoteurs. Preuve en est, la multiplication des programmes de résidences seniors et les tests d'autres expériences : des résidences proches des EHPAD, des résidences services mixant seniors et étudiants, ou encore des résidences mêlant des seniors, des adultes handicapés et une famille d'accueil (concept des villas "Edéniales" développé par le groupe VENDÔME).

c) Les résidences de tourisme

Initialement conçues dans les années 1970, pour développer le parc immo-

bilier locatif dans les stations de sport d'hiver, les résidences de tourisme ont depuis les années 1980 gagné le littoral et même la campagne. De nos jours, c'est le secteur urbain qui connaît la plus forte expansion sur ces dernières années.

Les résidences de tourisme se positionnent comme un produit intermédiaire entre l'hôtellerie et le locatif, destiné aux moyens et longs séjours. Elles offrent ainsi des surfaces plus importantes, adaptées au logement de plusieurs personnes et incluant des pièces supplémentaires (coin cuisine). Ce type d'hébergement permet d'échapper au manque de souplesse des locations meublées traditionnelles, avec moins de contraintes, plus de services et des tarifs dégressifs, tout en proposant une indépendance et une liberté que n'offre pas l'hôtellerie.

Alors que le nombre d'hôtels diminue, celui des autres formes d'hébergement (campings, résidences de tourisme, villages de vacances, chambres d'hôtes...) augmente régulièrement.

Parmi ces derniers, les résidences de tourisme se distinguent par leur exceptionnel développement : leur capacité a été quasiment multipliée par 10 entre 1990 et aujourd'hui.

Depuis ces 4 dernières années, le parc s'accroît au rythme de 40 000 à 45 000 lits par an en moyenne et ce

sont les résidences urbaines qui se développent le plus. Selon une étude publiée par In Extenso, en terme de résidences de tourisme urbaines, près de 40 % des studios et appartements sur le marché datent de moins de 5 ans.

II - L'appréciation du risque sur l'investissement

Derrière les rendements alléchants affichés par les opérateurs, entre 4 et 5 % (net, mobilier inclus, HT) garantis sur 9 à 12 ans, se cachent de nombreux critères que l'expert saura disséquer :

- ✓ la qualité et la santé financière de l'exploitant ;
- ✓ les conditions du bail ;
- ✓ les conditions de fin de contrat ;
- ✓ le poids des charges de copropriété ;
- ✓ la qualité de l'emplacement ;
- ✓ le niveau de concurrence ;
- ✓ le potentiel de reconversion de l'immeuble.

Malgré une conjoncture immobilière morose, le maintien des dispositifs fiscaux laisse présumer que le rythme d'ouverture de nouveaux hébergements devrait rester soutenu, notamment, sur le marché des résidences urbaines destinées tant à une clientèle d'affaires qu'aux touristes.

Cependant, cette croissance pourrait désormais davantage s'appuyer sur la vente en bloc à des investisseurs institutionnels, mieux à même de garantir la pérennité de l'investissement et de réduire les coûts de commercialisation.

Pour l'évaluation de ces biens particuliers, demandant une analyse fine et une étude prospective, l'intervention d'un professionnel est indispensable ; celle d'un Expert Foncier sera gage de sécurité et d'indépendance.

Nicolas BUSSY
Expert Foncier (33)

**L'investissement
dans les
résidences
de tourisme :
un développement
important...**



Un **terrain nu** peut-il faire l'objet d'un **bail commercial** ?

La location d'un terrain nu pour y exercer une activité commerciale est possible. Elle est soumise à des règles particulières mais propriétaire et locataire peuvent y trouver leur compte.

I - Qu'est-ce qu'un terrain nu ?

C'est la combinaison du Code de commerce et de la jurisprudence qui permet de définir un terrain nu :

a) comme son nom ne l'indique pas, c'est un terrain qui reçoit des constructions.

Ainsi rentrent dans cette définition : un terrain aménagé en court de tennis, un terrain de camping avec des locaux sanitaires, un ball-trap, un terrain avec un simple hangar d'exposition de voitures ou avec des maisons-témoins.

Par contre, ne sont pas considérés comme des terrains nus qui peuvent être loués par bail commercial : un simple terrain de golf, un terrain sur lequel a été aménagé un plan d'eau artificiel.

b) Les constructions sont édifiées avant ou après la conclusion du bail, avec le consentement du propriétaire.

c) Les constructions doivent appartenir au locataire.

d) Les constructions doivent être fixes, solides, par opposition à des constructions sommaires ou provisoires

(par exemple, un bâtiment avec des fondations en béton).

e) Le terrain sert à l'exploitation d'un fonds de commerce par le locataire.

II - Comment fixe-t-on le loyer d'un terrain nu ?

Le bail commercial obéit à des règles fondées sur la liberté contractuelle et la sécurité juridique, rendues cependant complexes par le statut des baux commerciaux. Il régit les relations entre le propriétaire et le locataire d'un local commercial.

Par exemple, un commerçant est libre de fixer le prix de ses produits et pour un chaland de les acheter à ce prix ou pas, voire de le négocier. La sécurité juridique résulte notamment de la possibilité de rédiger un contrat par écrit.

Lors de la conclusion du bail, la liberté contractuelle prime : les parties peuvent fixer avec la plus grande liberté le contenu des clauses du bail et avec une totale liberté le montant du loyer.

Au cours du bail, le loyer est généralement révisé tous les trois ans en l'indexant sur un indice statistique, voire indexé tous les ans, selon la volonté des parties.

Lors du renouvellement du bail, le loyer est fixé à la valeur locative. Par exception au mécanisme de plafonnement/déplafonnement qui prévaut en matière de locaux commerciaux, le loyer des terrains nus est établi systématiquement à la valeur locative lors du renouvellement.

III - Comment fixe-t-on la valeur locative du terrain ?

Sur ce marché très particulier de la location de terrains nus, il est évidemment préférable de s'adresser à un expert qui réalisera une analyse physique du bien et une analyse juridique du



bail, notamment la clause d'accession des constructions, toujours d'appréciation délicate. Enfin, il examinera le segment de marché sur lequel se place le bien loué et il pourra envisager une ou plusieurs méthodes d'estimation permettant de déterminer la valeur locative.

**Construire sur
un terrain nu :
l'intérêt du bail
commercial.**

IV - Pourquoi avoir recours au bail de terrain nu ?

La location de terrain nu doit profiter aux deux parties.

Le bailleur peut tirer un revenu de son terrain commercial sans prendre le risque d'investir dans des constructions et perçoit en échange un loyer prenant en compte la consistance des lieux et le risque faible qu'il encourt.

Le locataire bénéficie pleinement de l'emplacement et des qualités du terrain, tout comme de son investissement dans des constructions qu'il peut concevoir, gérer et modifier à sa guise.

Toutefois, à la différence des baux d'habitation, ne laissant quasiment plus de liberté aux particuliers, le statut des baux commerciaux contient très peu de dispositions d'ordre public, de sorte que propriétaire et locataire peuvent librement négocier le contenu du bail pour lui donner la souplesse désirée.

Bien préparé par un expert rompu à la pratique des baux commerciaux, ce sera un bail gagnant-gagnant.

Gaëlle ANSOINE
Expert Foncier (45)





La vie de **château** : estimation des belles demeures

La France est riche de quelques 40 000 châteaux qu'il convient avant toute valorisation de pouvoir classer. En effet, on retrouve sous ce vocable des demeures féodales, des habitations seigneuriales, des gentilhommières, des manoirs et même des grosses demeures de notables. L'estimation de la valeur vénale d'un château implique de l'expert une analyse poussée et spécifique, avant la mise en œuvre d'une méthodologie relativement classique, mais assortie de quelques adaptations.

I - Caractéristiques des châteaux

En premier lieu, il est important de pouvoir identifier les "vrais" châteaux par leurs caractéristiques :

- ✓ **demeure mono familiale** (habitation royale ou seigneuriale à l'origine),
- ✓ **construits avant 1914** : 98 % des châteaux datent d'avant la 1^{ère} guerre mondiale.

✓ **existence d'annexes**, généralement importantes et valorisantes si elles peuvent être vendues séparément sans déprécier la propriété : ferme, maison de gardien, écuries, abbaye, orangerie... ou générer un revenu locatif. Parfois, leur importance induisant un coût d'entretien élevé peut être un inconvénient.

✓ **surfaces importantes** : avec plus

de 700 m² DHOP (Développé Hors Œuvre Pondéré) sans annexes, au-delà de 1 500 m² DHOP avec annexes, ou encore plus de 30 pièces on peut parler de château. En dessous, il s'agit plutôt de maisons bourgeoises, manoirs...

✓ **existence d'un parc**, voire d'un domaine.

✓ **demeure avec une charge culturelle**

liée à son histoire, à son esthétique, lui conférant une plus-value considérable et plus difficilement quantifiable.

II - Les châteaux : une passion française

La France compte pas moins de 40 000 châteaux, qu'il convient de pouvoir classer.

a) Par l'époque et le style :

✓ **châteaux médiévaux (XI^{ème} au XIV^{ème})**, à caractère défensif, avec peu d'ouvertures et difficilement aménageables car souvent classés.

✓ **châteaux Renaissance** : résidences luxueuses et raffinées des XV^{ème} et XVI^{ème}.

✓ **châteaux du XVII^{ème}** : de style classique plus rigoureux avec l'influence de Mansart, de nombreuses annexes : douves, étang, orangerie à l'allure militaire.

✓ **châteaux du XVIII^{ème}** : tournés vers l'agrément et la qualité de vie, avec une dominante baroque et rococo au début du siècle, puis néo classique avec les styles Louis XVI, Directoire et Empire.

✓ **châteaux du XIX^{ème}** : d'architecture sobre, ils disposent d'une charge culturelle plus faible.

Puis à partir de 1850, le style Napoléon III s'impose, ainsi que le style Néo-Renaissance.

En terme de marché, les châteaux médiévaux sont souvent vendus à des prix modérés, les châteaux du XVII^{ème} ou du XVIII^{ème}, très recherchés, se négocient à des prix élevés tandis que les châteaux du XIX^{ème} sont très nettement les plus nombreux, enregistrant des prix variables selon leur état et leur qualité.

b) Par la situation géographique :

Le château de plaine s'oppose au château fort jouissant généralement d'une vue imprenable, et le château

de ville ou de village s'oppose au château isolé.

c) Par l'utilisation du bien :

On doit distinguer le château d'habitation, de plaisance, d'un château d'exploitation commerciale de type hôtel-restaurant, vignoble ou encore musée... qui sort alors du marché classique des châteaux pour entrer dans le marché catégoriel correspondant.

Précisons que les châteaux de vignobles notamment du bordelais doivent l'essentiel de leur valeur à la vigne. Ils sont généralement assez petits, datent du XIX^{ème} et n'auraient que rarement l'appellation de château. Il est donc difficile de donner une valeur aux bâtiments par rapport aux vignobles (exemples : Château Petrus, Château Margaux...).

III - Le marché des châteaux

Il est **étroit, difficilement local**, davantage régional, voire même national, ce qui n'est pas sans conséquence pour la recherche des points de comparaison.

Il s'agit d'un **marché imparfait** au sens économique du terme avec une difficulté d'ajustement entre l'offre et la demande.

Soulignons **l'hétérogénéité des prix**

(500 000 € à 5 000 000 €) parfois due à des "coups de foudre", de grands écarts entre les prix demandés et les prix de vente effectifs.

Le coût des travaux à prévoir est généralement toujours important, en rapport avec la taille et le rapport prix de revente/prix de revient reste délicat.

La typologie des acquéreurs de châteaux est spécifique et l'on peut globalement les regrouper en 4 catégories :

✓ **Les amoureux des vieilles pierres** intéressés par des châteaux à budget relativement faible mais nécessitant d'importants travaux pour lesquels ils vont envisager une réalisation progressive, souvent en y participant activement ;

✓ **Les néo-châtelains** : particuliers tels que chefs d'entreprises, professions libérales... qui recherchent des châteaux facilement habitables avec un parc agréable mais à un coût raisonnable, ne dépassant généralement pas 1 000 000 €.

Ils conçoivent leur château comme une résidence à la campagne, leurs enfants n'y ont pas grandi et n'y ont pas construit leur mémoire. Ce type d'acquéreur sera donc plus enclin à revendre et c'est ce qui alimente le marché.



✓ **Les commerçants ou entreprises** recherchant un château pour une activité commerciale : hôtels, restaurants, maisons de retraite... avec des transformations en partie réalisées ou simplement envisageables.

✓ **La clientèle internationale**, prête à investir des montants supérieurs dépassant facilement les 2 000 000 € en fonction de la qualité architecturale (châteaux inscrits ou classés), et de la taille du parc qui doit assurer un réel isolement.

IV - Méthodes de valorisation

De façon tout à fait classique, la valeur d'un château dépend en premier lieu de facteurs physiques tels que son emplacement, son architecture (époque, nature des matériaux employés...), son état, son importance et de son éventuel classement ou inscription.

La méthode d'estimation de base reste celle de la **comparaison globale**, mais le choix de l'unité à retenir est discutable. Travailler sur la base du m² habitable est plus simple, mais reste imprécis puisque les dépendances ne sont pas quantifiées.

Une telle approche est néanmoins utile à titre de recoupement.

L'unité la plus adaptée pour la compa-



raison reste le m² DHOP qui intègre cette fois la surface des annexes (dépendances diverses et variées).

La seconde approche consiste à procéder par **comparaison analytique**, en détaillant le foncier : les terres, les étangs, les forêts, qui constituent autant de marchés sous catégoriels, puis le bâtiment principal et ses annexes.

Dans tous les cas, une bonne comparaison ne peut être envisagée qu'à condition de disposer de suffisamment de points de comparaison, mais également de bien les interpréter.

La méthode par capitalisation, couramment mise en œuvre en estimation



**En France
on dénombre
40 000
châteaux !**

immobilière, est difficilement applicable aux châteaux dont la location reste assez rare.

L'estimation par "sol et construction" en partant, pour le bâti, d'un coût de construction à neuf corrigé d'un coefficient de vétusté, est une hérésie.

Quant à la méthode par actualisation, elle conserve en matière de châteaux, les mêmes inconvénients et les mêmes risques.

Les châteaux sont aussi divers que les Français. Estimer leur valeur nécessite autant de professionnalisme que d'humilité. L'Expert Foncier y trouve toute sa place.

Claire BREAULT
Expert Foncier (36)



La prise d'otage économique d'une servitude d'emplacement réservé

Lorsqu'un immeuble est grevé d'une servitude d'emplacement réservé (SER), sa valeur économique change, et même se dédouble. D'un côté sa valeur de marché est décotée, car la SER fera souvent fuir les acquéreurs potentiels.

Pour la collectivité à l'origine de la SER, il a une valeur proche de la valeur vénale mais sans prise en compte de la servitude, du moins si l'on en croit la théorie juridique, car en pratique...

Lorsqu'une collectivité publique envisage un projet sur son territoire, elle peut choisir un emplacement, identifié au PLU, qui sera "réservé" à ce projet futur.

Cet emplacement réservé sera le plus souvent localisé sur tout ou partie d'un immeuble privé⁽¹⁾, sans que son propriétaire ne puisse s'y opposer, l'intérêt général l'emportant sur l'intérêt privé.

Ce dernier bénéficie toutefois d'un

droit de délaissement⁽²⁾ afin d'éviter un blocage dolosif : il peut mettre en demeure la collectivité d'acquiescer, faute de quoi la réserve sera levée. Cette procédure est souvent préjudiciable pour le propriétaire parce qu'en pratique elle dure plusieurs années.

La volonté de vendre un bien frappé d'une SER est souvent le fait générateur des ennuis, deux choix s'offrant au propriétaire : procédure de délaissement ou vente sur le marché... Selon le Code

de l'urbanisme, le prix doit être fixé sans qu'il soit tenu compte de la servitude, mais en pratique... achèteriez-vous sans négocier une maison si vous aviez connaissance que le jardin est frappé d'une SER pour l'élargissement d'une voirie ?

Toute l'ambiguïté du sujet réside dans la coexistence théorique de deux valeurs : d'un côté, une valeur occultant (en théorie) la SER à l'occasion du droit de délaissement ; de l'autre la valeur

vénale pour un amateur soucieux de l'avenir du bien qu'il achète, qui intégrera inévitablement la SER, si celle-ci ne place pas carrément le bien hors du marché ! Pour notre étude c'est ce second cas qui sera traité.

Mais alors quelle décote retenir sur la valeur vénale⁽³⁾ ?

Il est possible d'identifier comme suit les critères de la valeur vénale d'un bien grevé par une servitude d'emplacement réservé : la décote à appliquer sur la valeur du bien dépendra essentiellement de deux facteurs :

I - l'importance du périmètre de l'emplacement réservé par rapport à l'assiette foncière du bien étudié. Il s'agit d'apprécier en premier lieu la façon dont la réserve "condamne" le bien, par une emprise partielle ou totale, par une localisation en façade de voirie ou au contraire en fond de parcelle, etc. La qualité urbanistique initiale du bien et tout particulièrement des droits à construire attachés à ce bien aura pour effet de rendre plus préjudiciable encore l'existence d'un emplacement réservé.

II - La nature du projet futur pour lequel a été établi un emplacement réservé : il s'agit de jauger en second lieu les préjudices immatériels⁽⁴⁾ que pourra générer le projet une fois réalisé. Attention, cet abattement ne vaut qu'en cas d'emprise partielle, c'est-à-dire lorsque le propriétaire restera in situ après acquisition du terrain réservé par la collectivité. Il a vocation à traduire économiquement le préjudice futur que pourrait subir le propriétaire du bien partiellement exproprié, en tant que voisin contraint de devoir cohabiter avec le nouveau projet. Chacun conviendra qu'il est préférable d'être partiellement exproprié d'une partie de son jardin pour la

création d'un parc que pour la réalisation d'une bretelle d'autoroute...

La décote globale résultant de ces deux facteurs peut enfin être augmentée ou diminuée **selon la probabilité de réalisation du projet futur** : nous sommes forcés de reconnaître que nous touchons là à une certaine forme de science divinatoire, et pourtant chacun sait que certains projets matérialisés au Plan local d'urbanisme par un emplacement réservé ne verront très probablement jamais le jour. Dans la métropole lilloise par exemple, un formidable emplacement réservé pour la construction de l'autoroute A24 est inscrit depuis plusieurs décennies et toujours matérialisée au PLU alors même que tous les responsables politiques se sont positionnés publiquement contre ce projet d'autoroute ! Cela ne veut pas dire qu'un jour, à très long terme, il ne sera pas remis à l'ordre du jour, mais faut-il pour autant dévaluer aujourd'hui tous les terrains grevés par cette servitude liée à l'A24⁽⁵⁾ ? Nous ne le pensons pas, ou alors dans une très faible mesure, eu égard à la probabilité de réalisation du projet.

Ces facteurs permettent de mieux appréhender l'importance de l'impact de l'emplacement réservé sur la valeur vénale du bien étudié, en évitant de recourir à une appréciation instinctive globale qui peut être aléatoire.

**Collectivité ou
personne privée :
l'échelle de temps
n'est pas la même.**

Conclusion :

Sur le marché immobilier, si deux biens étaient strictement identiques, celui des deux qui serait grevé d'un emplacement réservé vaudrait inévitablement moins que l'autre. C'est la logique du marché.

Rappelons que cette dernière ne doit pas s'appliquer, du moins en théorie, à l'égard de la collectivité, à l'origine même de l'emplacement réservé.

En pratique cependant, elle essaiera bien souvent d'acquiescer à moindre prix en faisant planer le spectre de la SER dans les négociations ! La principale raison de ce constat "contra legem" est que le temps de la collectivité n'est pas celui du privé. Le propriétaire privé voudra éviter "à tout prix" d'entrer dans un marathon procédural à l'issue incertaine, et acceptera bien souvent de s'incliner face à la collectivité. Devant le juge de l'expropriation, le propriétaire qui voudra défendre ses intérêts devra fréquemment recourir à ses frais à un expert en mesure de définir un prix reflétant la valeur vénale, tout en faisant abstraction des conséquences de la SER, afin de rétablir un certain équilibre dans le rapport de force⁽⁶⁾.

Malheureusement, la lecture des conclusions des autorités publiques nous rappelle encore trop souvent le temps de la république bananière, à l'image de nos anciennes colonies...

Il faut aussi regretter que seule la Cour Européenne des Droits de l'Homme s'inquiète de la situation inéquitable entre l'administré et les pouvoirs publics, notamment de l'influence du Commissaire du gouvernement au cours de la procédure ; elle reste toutefois pour le moins ambiguë malgré l'arrêt Yvon⁽⁷⁾.

Jean-Jacques MARTEL
Expert de justice

Morgan VIDAILHET
MRICS Registered Valuer

⁽¹⁾ Noëlle LENOIR, membre honoraire du Conseil Constitutionnel, ancienne ministre, 6/10/2006/ L'intérêt général, norme constitutionnelle ?

⁽²⁾ Article L.230-1 et suiv. du Code de l'urbanisme

⁽³⁾ Loi n°2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et au renouvellement urbains dite loi SRU - Article L.123-2 a du Code de l'urbanisme.

⁽⁴⁾ La traduction économique des préjudices immatériels sur la valeur vénale des immeubles JJM CNEJI mai 2013

⁽⁵⁾ L'autoroute A24 était en effet un projet de liaison autoroutière entre Amiens, Lille et la Belgique qui fut enterré en août 2010 suite au Grenelle de l'Environnement.

⁽⁶⁾ L'intérêt de l'expertise de partie et l'évolution de la méthode par comparaison en évaluation immobilière JJM AJDI déc 2009.

⁽⁷⁾ Arrêt Yvon CEDH 24 avril 2003

JURIDIQUE

Plus-value immobilière : évolution de la taxation

Depuis le 1^{er} Septembre 2013, une nouvelle réforme concerne les **immeubles bâtis**, à l'exception de la résidence principale, pour laquelle il n'y a pas de taxation de plus-value. Pour les mutations à titre onéreux, portant sur des immeubles bâtis, **le taux** et **la cadence** de l'abattement pour durée de détention différeront pour la détermination de l'assiette imposable des plus-values immobilières, à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux. Pour la détermination du montant imposable soumis à l'impôt sur le revenu, l'abattement est de 6 % de la 6^{ème} à la 21^{ème} année, de 4 % la 22^{ème} année et l'exonération est totale au-delà de 22 ans de détention.

Pour la détermination du montant imposable aux prélèvements sociaux, l'abattement est fonction de la durée de détention :

- ✓ 1,65 % de la 6^{ème} à la 21^{ème} année
- ✓ 1,60 % la 22^{ème} année,
- ✓ 9 % de la 23^{ème} à la 30^{ème} année
- ✓ exonération totale au-delà de 30 ans.

Montant de la taxation

Le montant de l'impôt est de 19 % auquel on ajoute les prélèvements sociaux de 15,5 %. Entre 22 ans et 30 ans de détention, seuls les prélèvements sociaux sont dus.

Un **abattement temporaire exceptionnel** de 25 % pour la détermination du montant de la taxation est instauré pour les ventes qui auront lieu entre le 1^{er} septembre 2013 et le 31 août 2014.

Exemple chiffré

Vente après 23 ans de l'immeuble acquis 480 000 € et revendu 750 000 €.

Prix d'acquisition : 480 000 € auquel on ajoute 36 000 € de frais de notaire et 62 400 € de travaux, soit un total de 578 400 €.

La plus-value taxable est donc de 750 000 € - 578 400 € = 171 600 €

- ✓ impôt dû sur la plus-value : néant (exonération après 22 ans).
- ✓ montant de la plus-value après abattement :
 $171\,600\text{ €} \times (1 - 37\%) \times (1 - 25\%) = 81\,081\text{ €}^{(1)}$
- ✓ impôt dû sur les prélèvements sociaux : $81\,081\text{ €} \times 15,5\% = 12\,567\text{ €}^{(1)}$
- ✓ taxe additionnelle : néant.

⁽¹⁾ détails du calcul :

37% = abattement durée de détention : 1,65 x 16 ans (6^{ème} à 21^{ème} année) + 1,60% pour la 22^{ème} et 9% pour la 23^{ème}
 25% = abattement complémentaire pour vente avant le 31 août 2014

Qu'en est-il des terrains à bâtir ?

Le Conseil Constitutionnel a censuré la mesure gouvernementale visant à supprimer l'abattement pour durée de détention dans le cadre du calcul de la plus-value de cession portant sur les terrains à bâtir, mais la censure étant partielle, une nouvelle polémique est née quant au régime d'abattement applicable. S'agit-il :

- ✓ de l'abattement institué depuis le 1^{er} février 2012 ayant porté à 30 ans la durée de détention ouvrant droit à une exonération totale. ?
- ✓ ou de l'abattement tel qu'il est détaillé ci-dessus entré en application le 1^{er} septembre 2013 et rétroactivement légalisé par l'article 27 de la loi de Finances pour 2014 ?

Interrogée à ce sujet, l'administration fiscale a confirmé le maintien des plus-values immobilières sur terrain à bâtir sous l'ancien régime d'abattement -celui en vigueur depuis le 1^{er} février 2012-. (cf. le mag n°1 - septembre 2013 page 25)

Josiane CASANOVA
Expert Foncier (2A)

Droit de préemption du fermier : ne pas se fier uniquement au Code rural en cas d'échange !

Les exploitants titulaires d'un bail rural ont, sous conditions, un droit de préemption lorsqu'un propriétaire souhaite vendre les parcelles objets du bail.

L'article L412-3 dispose, qu'en situation d'échange en vue d'opérations pouvant s'assimiler à une opération d'aménagement foncier agricole et forestier (exemple remembrement), le fermier ne peut exercer son droit de préemption.

La lecture stricte permettrait donc d'affirmer que les autres opérations d'échanges seraient soumises au droit de préemption des exploitants. Mais ce serait sans compter sur les tribunaux et la Cour de Cassation qui considèrent que "l'échange, dès lors qu'il est effectué sans fraude, échappe au droit de préemption du preneur en place, ce dernier ne pouvant offrir le bien rural déterminé que celui-ci désire acquérir", il n'est d'ailleurs pas obligatoire que l'immeuble échangé ait un caractère rural.

L'échange avec soulte est également permis à condition que les contractants n'aient pas voulu faire échec au droit du preneur. Ce cas reste cependant assez rare car il nécessite pour le propriétaire de trouver un bien qu'il aurait voulu acquérir. De plus, lorsque la vente du foncier a pour objectif par exemple de faire sortir les propriétaires d'une indivision, cette action ne semble pas être la plus logique.

Nicolas DORET
Expert Foncier (28)



FORMATION

Planning des formations du 1^{er} semestre 2014

✓ Diagnostic et assistance aux entreprises agricoles en difficulté

• Jour 1 : Facteurs de risques, détection des difficultés, diagnostic

• Jour 2 : Procédures privées et règlement amiable agricole

• Jour 3 : Assistance dans le cadre d'une procédure collective (sauvegarde et redressement judiciaire)

• Jour 4 : Plan de continuation, plan de cession, liquidation judiciaire

Toulouse

les 25, 26 mars et les 22, 23 avril
organisée par l'union Midi-Pyrénées

✓ Initiation au SIG et au logiciel QGIS

Montpellier

les 31 mars, 1^{er} et 2 avril



✓ Évaluation des terrains en situation géographique privilégiée et super privilégiée : le bilan aménageur

Rennes, le 7 avril

organisée par l'union Ouest

✓ Formation QGIS 2

Migration vers le logiciel Open Source QGIS version 2

Montpellier, les 23, 24, 25 juin

✓ Évolutions récentes en matière de fiscalité du patrimoine (suite de la journée du 7/11/2013)

Amiens, le 7 novembre

organisée par l'union Nord

Gildas de KERMENGUY
Expert Foncier (29)

TECHNIQUE

Tirer profit des Systèmes d'Information Géographique (SIG)

Les SIG associent toutes sortes de données à un point cartographique. Les plus connus sont www.cadastre.gouv.fr ou www.geoportail.gouv.fr. D'autres sites accessibles au public existent et délivrent des informations spécifiques réglementaires ou scientifiques. Seul pourtant un utilisateur averti comme l'Expert Foncier en tirera un maximum de profit.



Pour disposer de données sur le sous-sol, on peut citer :

✓ <http://cartorisque.prim.net/> : risques naturels ou technologiques,

✓ <http://basol.environnement.gouv.fr/> : recense les "points chauds" sur le territoire national, qu'il s'agisse de friches industrielles ou de sites orphelins,

✓ <http://www.adeseaufrance.fr/> : fournit des données sur les eaux souterraines, bien qu'en accès restreint, un Expert Foncier peut demander à y accéder,

✓ <http://infoterre.brgm.fr/> : l'excellent site édité par le BRGM permet notamment de disposer de résultats de forage, information particulièrement précieuse sur la géologie réelle d'un terrain.

Les sites publiant les données du sol et l'urbanisme sont nombreux. Les informations que l'on y retrouve concernent par exemple les délimitations administratives, les réseaux hydrographiques, l'occupation du sol, l'implantation des monuments historiques, les zonages de protection environnementaux (ZNIEFF, ZICO, Natura 2000, etc.)

L'expert utilise de plus en plus ces outils pour illustrer ses rapports. Il faut cependant bien se renseigner sur les droits accordés, pour ne pas faire acte de contrefaçon. La plupart interdit en effet le réemploi de carte, sauf "geoportail" et "cartorisque" sous réserve de la mention des sources.

Enfin, pour l'Expert Foncier désireux de disposer d'un SIG adapté à son métier, l'outil payant www.cartodf.fr, en mode simplifié, offre des possibilités avec lesquelles l'expert peut créer ses propres réalisations, les stocker pour un usage ultérieur, les exporter et les imprimer.

Jérôme BATISSE
Expert Foncier (44)

ACTIVITÉ

Récoltes : retour sur l'année climatique 2013



Cela fait maintenant quelques années que les aléas climatiques n'épargnent pas nos productions françaises.

Après la sécheresse de 2011, le gel de 2012, l'excès d'eau a causé de gros dommages sur les céréales à paille au printemps 2013. Dans certaines régions, une proportion importante des blés a dû être ressemée. En effet, la pluviométrie importante de l'hiver 2012/2013 a donné beaucoup d'activité aux experts agricoles et ce, dès le début de la saison.

Cet aléa climatique est garanti par le contrat multirisque récolte vendu par de nombreuses compagnies d'assurances. Les constats de dommages ont dû être réalisés tôt afin de pouvoir, le cas échéant, envisager un resemis dans de bonnes conditions.

Un peu plus tard en saison, la grêle s'est mêlée de la partie provoquant des dégâts plus ou moins conséquents selon les régions et suivant le passage des orages.

Dans la nuit du 26 au 27 juillet, puis le 2 août 2013, près de 23 000 ha de vignes ont été touchés à plus de 30 % dans le Bordelais selon la Chambre d'Agriculture de la Gironde, dont plus de 4 700 ha à plus de 80 %... Pour ces derniers, la récolte 2014 est déjà affectée.

La côte de Beaune n'a pas été épargnée cette année non plus, en particulier Pommard et Volnay.

Puis, en fin d'année, l'excès d'eau et les inondations ont fait reparler d'eux, notamment en Val de Saône où les récoltes du maïs grain ont été particulièrement fastidieuses pour arriver à des rendements moyens qualifiés de mauvais (7T/Ha en sec).

Depuis quelques années, le nombre de déclarations de sinistres liées aux aléas climatiques augmente pour les principaux assureurs commercialisant le contrat multirisque récolte.

Ces contrats génèrent pour l'Expert Foncier une activité saisonnière soutenue.

Afin d'éviter toute dérive des prises en garantie, ces derniers sont formés régulièrement pour assurer une prestation de qualité, tant pour les assurés que pour les assureurs.

Vincent JOURDIER
Expert Foncier (71)

Les 3 premiers évènements de la saison : sécheresse (15/08/2012 - 15/09/2012), excès d'eau (15/10/2012 - 01/02/2013), inondations (mai 2013) ont entraîné des dégâts essentiellement sur les cultures d'hiver, de colza et de céréales à pailles. C'est ainsi près de 142 000 ha qui ont été sinistrés.

S'agissant des inondations de fin mai, 70 000 ha ont été touchés, dont 30 % de prairies, 40 % de cultures de printemps semées ou en cours de semis et 30 % de cultures d'hiver. Pour les seuls excès d'eau ou inondations au 4 juin 2013, Groupama avait enregistré près de 8 600 déclarations de sinistres.

(Source : Direction Communication - GROUPAMA SA)

COMMUNICATION

La CEF dans les salons : nouveaux outils de com'

La Confédération des Experts Fonciers (CEF) mène depuis 18 mois un travail de longue haleine visant à repenser l'ensemble de ses outils de communication. Cette mutation a pour but d'offrir à ses membres une diversité d'outils et de moyens permettant de faciliter au quotidien leur travail.

Au delà, auprès de l'environnement extérieur, la démarche se veut informative et pratique.

Après la création d'une nouvelle **charte graphique** (logo, pack administratif, site internet, listes régionales), la création de **supports internes** (le flash, le cahier) et **externes** (le mag, plaquette), la CEF et ses unions régionales se sont dotées d'une **PLV salons** (banderole, flamme, totem, badge) qui a été utilisée lors des salons de rentrée 2013 au Space (Rennes), au Sommet de l'Elevage (Clermont-Ferrand) et au Sitevi (Montpellier).

La CEF se tourne résolument vers l'avenir en donnant à la profession qu'elle représente de la lisibilité et de la visibilité !

Laurence ROUAN



Space, septembre 2013



Sommet de l'Elevage, octobre 2013



Sitevi, novembre 2013

Confédération des Experts Fonciers : ne manquez pas le rendez-vous de la profession !

35^{ème} congrès de la **CEF**

“

**L'espace rural :
un espace convoité,
un espace partagé**

23 mai 2014 - Biarritz



*un bulletin
d'inscription
est inséré
dans ce numéro*

partenaire de la manifestation



www.experts-fonciers.com

