Lundi 3 mars 2014
Assemblée générale de l'IFEI

Le Journal de l'IFEI - n°51 - Décembre 2013

Le Cercle
Institut Français de l'Expertise Immobilière

L'année s'achève pour l'Institut sur le chiffre de 302 ! Il ne s'agit pas d'un nouvel article d'un code mais du nombre d'adhérents de l'IFEI en cette fin 2013. Notre équipe s'était fixée cet objectif il y a trois années. Ce nombre d'adhérents a été obtenu en respectant scrupuleusement les rigoureux critères de recrutement de votre Institut qui privilégie depuis 1979 la qualité sur la quantité, au risque de paraître élitiste.
Le statut Recognised European Valuer *de TEGoVA, la qualité des formations organisées par le comité de reconnaissance de notre Institut expliquent en partie cette croissance. La convivialité des relations entre les membres que nous nous attachons à entretenir est une seconde explication de cette croissance. Enfin, le haut niveau de qualité des manifestations organisées mensuellement par l'IFEI, tant en régions qu'à Paris, attirent chaque mois plus de participants et de demandes d'adhésion. Nos sections régionales enregistrent de forts taux de participation lors de leurs manifestations.*
Autre motif de satisfaction, l'Institut avec 22 auditeurs a triplé le nombre de ceux qui rajeunissent la pyramide des âges et préparent donc notre avenir. En effet, l'IFEI, comme beaucoup d'organisations en France enregistrent un grand nombre de départs à la retraite. Ce qui est normal.
Sur cette note d'optimisme, il me reste donc à vous souhaiter, au nom du Conseil supérieur, une très belle année 2014 à vous et à ceux qui vous sont chers.

Claude Galpin, MRICS, REV, Président de l'IFEI

Hôtellerie et para-hôtellerie de loisir

Expertise
Maurice Delécole
Christian Roussel
Membres de l'IFEI

À l'occasion de la réunion de la section Rhône-Alpes du 20 novembre dernier, deux membres de notre Institut, **Maurice Delécole** et **Christian Roussel**, sont intervenus afin de présenter l'hôtellerie et la para-hôtellerie de loisir.
Vous lirez ci-après quelques extraits de cet exposé complet et très instructif, dont l'intégralité est disponible sur notre site internet dans la rubrique *Mes documents* sous forme de fiche technique n° 153.

Les principaux types d'établissements et leurs appellations commerciales

Les hôtels de tourisme

(article D.311-4 du Code du tourisme)

- L'hôtel de tourisme est un établissement commercial d'hébergement classé, qui offre des chambres ou des appartements meublés en location à une clientèle de passage qui y effectue un séjour caractérisé par une location à la journée, à la semaine ou au mois, mais qui, sauf exception, n'y élit pas domicile.
- Il peut comporter un service de restauration.
- Il est exploité toute l'année en permanence ou seulement pendant une ou plusieurs saisons. Il est dit hôtel saisonnier lorsque sa durée d'ouverture n'excède pas neuf mois par an en une ou plusieurs périodes.

Les résidences de tourisme

(article D.321-1 du Code du tourisme)

- La résidence de tourisme est un établissement commercial d'hébergement classé, faisant l'objet d'une exploitation permanente ou saisonnière.
- Elle est constituée d'un ou plusieurs bâtiments d'habitation individuels ou collectifs regroupant, en un ensemble homogène, des locaux d'habitation meublés ou des locaux à usage collectif.
- Les locaux d'habitation meublés sont proposés à une clientèle touristique qui n'y élit pas domicile, pour une occupation à la journée, à la semaine ou au mois.

.../... Suite p. 2

…/… Suite de la p. 1

- Elle est dotée d'un minimum d'équipements et de services communs.
- Elle est gérée dans tous les cas par une seule personne physique ou morale.

Les villages de vacances

(art. D325-1 à 3 du Code du tourisme)

- Est considéré comme village de vacances tout centre d'hébergement, faisant l'objet d'une exploitation globale de caractère commercial ou non, destiné à assurer des séjours de vacances, selon un prix forfaitaire comportant, outre la pension, l'usage d'équipements communs, d'installations sportives et de distractions collectives.
- Les villages de vacances comprennent :
  - des hébergements individuels ou collectifs et des locaux affectés à la gestion et aux services ;
  - des installations communes destinées aux activités de caractère sportif et aux distractions collectives ;
  - pour les repas, l'une ou l'autre des deux formules suivantes : restaurant ou cuisine individuelle par gîte avec ou sans distribution de plats cuisinés.
- L'hébergement, le restaurant et la distribution de plats cuisinés ne peuvent être utilisés que dans le cadre des activités du village.

Les meublés de tourisme

(article D324-1 du Code du tourisme)

- Les meublés de tourisme sont des villas, appartements, ou studios meublés, à l'usage exclusif du locataire, offerts en location à une clientèle de passage qui y effectue un séjour caractérisé par une location à la journée, à la semaine ou au mois, et qui n'y élit pas domicile.

Les villages résidentiels de tourisme

(art. D323-1 à 3 du Code du tourisme)

- Le village résidentiel de tourisme est un établissement commercial d'hébergement classé qui s'inscrit dans le périmètre d'une opération de réhabilitation de l'immobilier de loisirs définie par l'article L. 318-5 du code de l'urbanisme.
- Les locaux d'habitation sont proposés à la location à une clientèle touristique qui n'y élit pas domicile, pour une occupation à la journée, à la semaine ou au mois.
- Le village résidentiel de tourisme est géré par une seule personne dans le cadre d'un contrat de location d'une durée au moins égale à neuf ans. Durant cette période, les propriétaires des locaux peuvent bénéficier d'un droit de réservation prioritaire pour une période limitée à l'intérieur de l'année.

Les terrains de camping et de caravanage

(art. D332-1-1 du Code du tourisme)

Sont classés terrains de camping :

a) avec la mention *tourisme* les terrains aménagés de camping et de caravanage si plus de la moitié du nombre des emplacements dénommés emplacements *tourisme* est destinée à la location à la nuitée, à la semaine ou au mois pour une clientèle de passage ;
b) avec la mention *loisirs* les terrains aménagés de camping et de caravanage si plus de la moitié du nombre des emplacements dénommés emplacements *loisirs* est destinée à la location supérieure au mois par une clientèle qui n'y élit pas domicile.

Les sources de confusion

En théorie,

- Village de vacances = hébergement + restauration + mise à disposition d'équipements sportifs et de loisirs + animations culturelles ou sportives.
- Autres types d'hébergement = pas d'obligations restauration, équipements annexes ni animations.

Mais, dans la pratique, de nombreux établissements, non classés villages de vacances offrent, en sus de l'hébergement : restauration, animations, équipements sportifs, culturels ainsi que des espaces et services de détente et bien-être.

- Les dénominations commerciales : résidence hôtelière, appart'hôtel, résidence services.
- Les dénominations basées sur le mot *club*, qui est censé indiquer que les séjours proposés sont du type tout compris : village club, club hôtel, hôtel club, résidence club.
- Et malgré la mise en place des nouvelles classifications (1 à 5 étoiles), persistance des anciens référentiels (tridents, cœurs, lutins, soleils, etc.).

(…)

Les résidences de tourisme

(Source : SNRT)

Les chiffres-clefs

- Chiffre d'affaires séjours 2012 : 3 mds € ;
- Emplois directs : 28.000 personnes dont 6.000 saisonniers ;
- Durée moyenne des séjours : 7 jours ;
- 15 millions de clients par an dont :
  - 50 % familles, 20 % entre amis, 20 % clientèle d'affaires, 10 % seniors ;
  - 26 % de clientèle étrangère principalement européenne (allemands, britanniques, belges, italiens, etc.) ;
  - pour les repas, l'une ou l'autre des deux formules suivantes, restaurant ou cuisine individuelle par gîte avec ou sans distribution de plats cuisinés.
- Taux d'occupation observés :
  - 67 % à la mer (saison d'été de 6 mois) ;
  - 70 % à la montagne (saison d'hiver de 5 mois) ;
  - 70 % à la campagne et en ville (sur l'année).
- 2.064 résidences recensées en France (représentant un parc de 173.036 logements ou 726.000 lits), dont un peu plus de 50 % sont classées aux nouvelles normes.

Historique

- De 60.000 lits en 1969 à 726.000 lits à ce jour, soit une très forte progression du parc, dopée par la mise en place régulière par le législateur de lois de défiscalisation (Périssol, Besson, Robien, Scellier, Censi-Bouvard, etc.) pour inciter les particuliers à investir dans l'immobilier de loisirs (ex. : réduction d'impôt sur le revenu pour les acheteurs d'un logement neuf [maxi 300.000 €] destiné à la location pendant 9 ans).
- Dans un contexte de croissance économique et de demande touristique soutenue, le secteur des résidences de tourisme a connu un fort développement à partir du milieu des années 1990.

…/… Suite p. 3

…/… Suite de la p. 2

- Mais les dispositifs fiscaux ont été pervertis, se traduisant par une forte croissance du marché des résidences de tourisme entre 2006 et 2009, avec des produits en surnombre, une multiplication de nouveaux entrants peu expérimentés, des projets aux rentabilités douteuses (avec des loyers trop élevés avec le marché). On observe alors en 2008 et 2009, la faillite d'une quinzaine de gestionnaires.
- Le Syndicat National des Résidences de Tourisme (SNRT), met en place le 1er septembre 2008, *la Charte de bonnes pratiques des exploitants de résidences de tourisme en ZRR*.

Les tendances actuelles du marché des résidences du tourisme

- Progression du chiffre d'affaires sur les 8 dernières années.
- Montée en gamme dans les destinations à vocation de loisirs pour faire face à la concurrence accrue de l'hôtellerie de plein air.
- Concentration du marché de l'exploitation des résidences de tourisme qui s'accentue à travers le rachat de groupes concurrents (ex. : rachat en 2011 par Adagio City, Groupe Pierre & Vacances, de 50 % des parts de Citéa).
- Diversification croissante de l'offre vers des segments de marché en développement comme le tourisme d'affaires (de nouvelles marques/enseignes apparaissent comme : Belambra Business, Classe Affaires, Adagio City, Citéa, etc.).
- Modernisation du parc afin de l'adapter à la demande de la clientèle à travers :
  - la prise en charge de travaux de rénovation parfois lourds tout en élargissant l'offre des prestations au sein des résidences.
  - l'adoption de la nouvelle classification et d'une stratégie tarifaire en adéquation avec l'évolution du marché qui offrent une meilleure lisibilité.
  - 70 % à la campagne et en ville (sur l'année).

(…)

Les contraintes réglementaires

Nouvelles classifications

Le classement

(loi du 22 juillet 2009)

Principe et procédure

- Le classement est facultatif, la demande étant volontaire de la part de l'exploitant.
- Réalisation d'un pré-diagnostic évaluant les prestations fournies par l'établissement au regard d'une grille de critères de classement homologuée par arrêté.
- Puis visite de contrôle par un organisme agréé par le COFRAC.
- Envoi du dossier de demande de classement à Atout France, via la préfecture avec :
  - La grille de contrôle ;
  - Le rapport de visite de contrôle.

Réévaluation de l'établissement tous les cinq ans (déclaratif + visite mystère pour les 4 * et 5 *).

Critères et modalités d'application

- Tous les types d'hébergement sont classés en cinq catégories (1 à 5 *).
- Les référentiels distinguent trois types de critères : équipements, services au client, accessibilité et développement durable.
- Selon la catégorie de classement certains critères sont obligatoires (X) d'autres sont à la carte (O).
- À chaque critère est attribué un certain nombre de points.
- Totalisation séparée des points obtenus :
  - par le respect des critères obligatoires ;
  - et de ceux obtenus grâce aux critères à la carte.
- Puis classification de l'établissement par rapport aux minimums de points requis, pour chaque catégorie, en critères obligatoires et critères à la carte.

La valeur locative des établissements para-hôteliers

Rappel des bases de la méthode hôtelière

- Recette maximale journalière = total des prix affichés pour chaque chambre.
- La recette théorique maximale annuelle = recette maximale journalière x 365, ou x par nb de jours d'ouverture pour les établissements saisonniers.
- Correction de la recette théorique maximale annuelle, pour rabais et ristournes.
- Chiffre d'affaires optimal théorique = recette maximale corrigée x TO.
- Loyer brut = chiffre d'affaires théorique x taux sur recette (taux d'effort) :
  - 9 à 11 % pour les hôtels 4 * luxe ;
  - 12 à 13 % pour les hôtels 4 * ;
  - 13 à 14 % pour les hôtels 3 * ;
  - 14 à 15 % pour les hôtels 2 * ;
  - 16 à 18 % pour les hôtels 1 * ;
  - 18 à 25 % pour les hôtels sans *.
- Abattements sur le loyer brut pour tenir compte de clauses particulières du bail, ou de charges exorbitantes supportées par le preneur.

Application de la méthode hôtelière aux établissements touristiques para-hôteliers

Ces établissements présentent un certain nombre de spécificités :

- Activité obligatoirement saisonnière, notamment pour des raisons climatiques. En stations de sports d'hiver, fonctionnement des remontées mécaniques.
- La fréquentation est extrêmement variable d'une semaine sur l'autre (périodes de vacances scolaires et jours fériés).
- Contrairement aux hôtels, pas de prix à la journée (quelques rares exceptions) mais à la semaine.
- Prix de semaine très variable d'une semaine sur l'autre, selon la période et la saison.

Pour appliquer la méthode dite hôtelière aux établissements para-hôteliers de loisir, on doit donc y apporter quelques adaptations dues aux spécificités du produit.

Adaptations nécessitées par les forts écarts de prix de séjours hebdomadaires et de taux de fréquentation

- Les tarifs de séjours hebdomadaires peuvent varier dans des proportions très importantes d'une semaine à l'autre. (En station de sports d'hiver, le rapport peut aller de 1 à 4 entre la très haute saison d'hiver et la basse saison d'été).

…/… Suite p. 4

…/… Suite de la p. 3

- Le taux de fréquentation peut, lui aussi, considérablement varier au cours de la saison, et les semaines les plus chères sont généralement celles où le taux de remplissage est le meilleur.
- Il serait donc illogique de se baser sur des valeurs moyennes. Aussi doit-on établir la recette théorique, semaine par semaine, en fonction du prix de chaque semaine et du taux d'occupation constaté pour cette même semaine.

Adaptations nécessitées par les taux d'occupation différents selon le type d'établissement

- TO moyen des établissements similaires environnants, **pas celui de l'établissement étudié**.
- TO correspondant au type d'établissement concerné.
- Si tarifs par unité d'habitation, utilisation des TO en nombre de chambres. Si tarifs par personne, utilisation des TO en nombre de lits (si non disponibles, minoration des TO en nombre de chambres (de 15 à 20 % selon la capacité unitaire des logements).
- Le TO moyen de la station est éventuellement corrigé, si des particularités de l'établissement considéré sont susceptibles d'influer sur son remplissage par rapport aux autres établissements de la station.

Adaptations nécessitées par des modes de commercialisation différents

- Pour le calcul de la recette optimale théorique des hôtels de tourisme traditionnels, la jurisprudence admet la prise en compte des rabais accordés aux groupes et des ristournes ou commissions versées aux agences. Cette prise en compte se traduit généralement par l'application d'un abattement forfaitaire sur la recette théorique (5 à 15 %, parfois 20 %).
- Dans les établissements para-hôteliers saisonniers, on constate un taux de dégradation plus important que dans les hôtels traditionnels. Il est généralement compris entre 20 et 30 %. Les principales raisons de ce taux plus important sont de deux ordres :

  - une très grande partie de la clientèle est apportée par les tour-opérateurs étrangers, les groupes (associations, collectivités, comités d'entreprises) et les agences ;
  - pour améliorer le remplissage, les exploitants multiplient les remises promotionnelles et offres marketing.
- L'abattement sur la recette théorique doit donc être calculé en fonction de la part de CA générée par les canaux de distribution extérieurs et des taux de ristournes qui leurs sont accordés.
- Attention cependant aux chiffres fournis par certains opérateurs :
  - qui incluent dans le taux de dégradation tout ou partie de leurs propres frais de commercialisation et de fonctionnement ;
  - ou qui externalisent leurs services de commercialisation dans des filiales.

Adaptations des taux d'effort du fait des différences de mode et de coût de gestion

- Pour le calcul de la valeur locative des hôtels de tourisme traditionnels, la pratique expertale et la jurisprudence admettent un pourcentage de recette optimale théorique compris entre 9 et 25 % selon la classification de l'hôtel. Ces pourcentages sont souvent contestés par les bailleurs, car nettement inférieurs aux loyers réellement constatés lors de la mise en location des nouveaux hôtels.
- Pour les établissements para-hôteliers de loisir, la part contributive du chiffre d'affaires au paiement du loyer (souvent dénommée taux d'effort) est nettement plus élevée que pour les hôtels traditionnels, du fait de modes d'exploitation différents et de coûts de gestion moindres.
- Au regard des nombreux comptes d'exploitation que nous avons pu étudier et, en comparaison avec ceux des hôtels traditionnels, on peut considérer que la part de chiffre d'affaires qui peut être affectée au paiement du loyer est comprise entre 16 % et 35 % selon le type d'établissement, la qualité de l'immeuble, l'importance des locaux communs d'exploitation par rapport à la capacité d'hébergement et la part des prestations annexes comprises dans le prix de séjour.
- Elle peut parfois descendre au-dessous de cette fourchette lorsque l'exploitant a la charge d'entretien de nombreux locaux accessoires qui ne génèrent ni recette, ni plus-value d'image, ni intérêt pour la clientèle.

La valeur locative des locaux accessoires

- Concernant les locaux affectés à la restauration, un distinguo doit être fait selon que le restaurant est ouvert à la clientèle extérieure ou pas :
  - dans le premier cas, la valeur locative doit être évaluée, comme pour un restaurant indépendant, en fonction de la surface pondérée des locaux affectés à la restauration et de la valeur locative métrique des restaurants du voisinage (avec application des correctifs habituels en pareille matière) ;
  - dans le second cas, la valeur locative résulte de l'application d'un pourcentage appliqué à la part de chiffre d'affaires théorique que l'on a affecté à la restauration lors de la ventilation du CA théorique entre hébergement et restauration. Ce pourcentage est compris entre 8 % et 12 %.
- Concernant les autres locaux accessoires (par exemple, équipements sportifs ou d'animation, et espaces de détente ou de bien être) dès lors qu'ils ne génèrent pas de recette spécifique, leur valeur locative est censée être confondue avec celle de l'hébergement.

  La valeur locative de la partie hébergement est en effet calculée à partir d'un prix de séjour qui, en toute logique, tient compte des prestations offertes et de la jouissance de locaux accessoires, en sus de l'hébergement proprement dit.

Le prix de l'expertise à Mlle Lisa Baldescchi

Depuis de nombreuses années maintenant, à l'occasion du gala annuel de l'Ecole Supérieure des Professions Immobilières (ESPI), il est de coutume que l'IFEI remette le *Prix de l'expertise* au meilleur mémoire d'un étudiant de l'école en master 2, Audit–Expertise–Conseil, en tant que partenaire privilégié. En effet, plusieurs membres de notre institut interviennent régulièrement notamment dans le cadre de ce cursus, sans oublier l'implication d'**Ivan Pasternatzky**, membre associé mais surtout responsable scientifique à l'ESPI.

Donc, le 21 novembre dernier, c'est Mlle **Lisa Baldeschi** qui s'est vue remettre cette récompense par notre président, **Claude Galpin**, ainsi que par notre présidente-adjoint, **Anne Digard-Benoit**, pour un mémoire très complet sur un sujet très sensible intitulé *Vente par lot : législation, méthodologie et avenir*, grâce à une approche détaillée.

Cette brillante étudiante viendra présenter ses travaux à l'occasion de notre premier Lundi de l'IFEI de l'année 2014, le 6 janvier, avant d'intégrer, espérons-le, notre institut dans les années à venir.

Par ailleurs, vous pourrez lire ci-après la synthèse dudit mémoire qui est disponible en intégralité sur notre site internet dans la rubrique *Mes documents* en tant que fiche technique.

Vente par lot : législation, méthodologie et avenir

ESPI

Synthèse de mémoire*

Lisa Baldeschi
Lauréate de l'ESPI

La réglementation en vigueur de la vente par lot

La protection des locataires des locaux d'habitation a, depuis plusieurs années, été l'une des priorités des gouvernements successifs. Depuis maintenant une quarantaine d'années, une multitude de textes sont venus amplifier leurs droits, traduisant une volonté certaine d'accroitre leur protection. La première loi à s'être réellement intéressée au sort des locataires en place en cas de vente des biens qu'ils occupent fut la loi du 31 décembre 1975 (modifiée par la loi du 13 décembre 2000 dite SRU).

Elle est la première loi relative à la protection des occupants de locaux à usage d'habitation. Son article 10 a mis en place un véritable droit de préemption au profit du locataire. Il jouera ainsi à la première vente consécutive à la division d'un immeuble par lot, sans pour autant altérer la situation locative en cours.

Environ une dizaine d'années plus tard, c'est la loi du 10 juillet 1989, via son article 15-II qui est venue, quant à elle, accorder un second droit de préemption en cas de délivrance par le bailleur d'un congé pour vente. Institué par la loi du 22 juin 1982, dite loi Quilliot, ce deuxième droit de préemption est celui émanant d'un congé donné en vue de la vente. Celui-ci vaut véritable offre de vente et ouvre au locataire le droit d'acquérir par priorité les lieux loués. Contrairement au droit de préemption de l'article 10 de la loi de 1975, il impacte directement la situation locative du locataire, puisque s'il ne se porte par acquéreur de son logement, il sera déchu de tout titre d'occupation.

Également, dans le cadre de la vente par lot, des textes plus spécifiques sont venus s'ajouter à ces deux textes généraux. Ils interviennent dans une situation particulière, celle de la mise en vente par un bailleur de plus de dix logements compris dans un même immeuble. Le caractère simultané de la vente de plusieurs logements a, en effet, fait apparaître la nécessité d'assurer une meilleure protection des locataires en place. C'est dans ce but que les bailleurs et les locataires se sont rencontrés plusieurs fois. Ces concertations ont abouti à la rédaction de deux accords collectifs successifs : les accords collectifs du 9 juin 1998 et ceux du 16 mars 2005. Également, le législateur est intervenu par deux fois afin d'amplifier cette protection : il l'a fait via la loi SRU, permettant d'accorder de nouveaux délais aux locataires, mais également via la loi dite Aurillac.

Ces textes spécifiques à la vente par lot sont venus mettre en place une procédure à respecter très complexe aussi bien en termes d'information à fournir, que de délais. Elle peut alors se diviser en plusieurs étapes successives :

- information de la mairie par le propriétaire, au moment de sa décision de mettre en vente ;
- réalisation de l'ensemble des diagnostics et bilans techniques de l'immeuble ;
- convocation de l'ensemble des locataires à une réunion générale d'informations ;
- délivrance d'une fiche d'information individuelle reprenant l'ensemble des informations nécessaires ;
- délivrance d'une offre de vente conforme à l'article 10 de la loi du 31 décembre 1975 ;
- délivrance du congé valant offre de vente conforme à l'article 15-II de la loi du 6 juillet 1989.

Toutefois, en plus de cette procédure à respecter, une protection encore plus poussée des locataires a été créée afin de limiter au maximum les impacts de la vente par lot : les deux accords collectifs ont successivement mis en place, en plus de la protection spécifique accordée aux locataires les plus fragiles, une possibilité, voire une obligation de maintien dans les lieux plus ou moins longue à l'échéance des baux des différents locataires.

…/… Suite p. 6

* Le mémoire est consultable dans son intégralité sous forme de fiche technique, sur le site Internet de l'IFEI.

.../... Suite de la p. 5

Les accords du 9 juin 1998 ont tout d'abord instauré une triple protection :

- la reconduction facultative du bail ;
- le congé avec proposition de relogement ;
- la prorogation automatique de plein droit.

Ces mesures ont été complétées par les accords du 16 mars 2006 qui, quant à eux, ont mis en place :

- la prorogation de droit du bail ;
- le renouvellement du bail de plein droit.

La loi du 16 juin 2006 dite loi Aurillac a également mis en place :

une nouvelle prorogation insérée à l'article 11-1 de la loi du 6 juillet 1989.

Enfin, cette même loi a modifié de façon substantielle le régime de la vente d'un immeuble entier d'habitation. Elle a en effet mis en place un nouveau droit de préemption au profit des locataires pour le cas où l'acquéreur de l'immeuble ne choisirait pas de proroger les baux en cours de 6 ans. Le bailleur qui souhaite vendre son bien aura alors le choix entre deux options :

- **soit faire prendre à son acquéreur l'engagement de proroger tous les baux d'habitation en cours de 6 ans,** cela aura pour effet d'éviter de purger le nouveau droit de préemption des locataires ;
- **soit, à défaut, de notifier une offre de vente à chacun des locataires,** ils auront alors une nouvelle priorité à l'acquisition au moment de la vente de l'immeuble, pouvant ainsi mettre à mal le projet d'achat de l'immeuble dans son entier par l'acquéreur.

Précisons que dans 90 % des cas, l'acquéreur prendra l'engagement unilatéral de proroger l'ensemble des baux de 6 ans.

La méthodologie appliquée pour valoriser les immeubles lot par lot

Les professionnels de l'immobilier qui ont choisi de se spécialiser dans ce type de vente ont dû composer avec l'ensemble de ces règles applicables pour procéder à la valorisation des immeubles qui leur étaient confiés. Même si aucune méthode de calcul officielle n'existe, comme cela est notamment le cas en expertise en évaluation immobilière, ils ont su mettre en œuvre une réelle méthodologie bien spécifique. Celle-ci consiste, après une étude approfondie de la situation personnelle et locative de l'ensemble des locataires, à déterminer pour chaque lot, un prix de vente unique, résultat d'un ensemble de pondérations et de décotes locataires appliquées à un prix de marché.
Ainsi la valorisation d'un immeuble lot par lot est un processus divisé en plusieurs étapes, aboutissant à la réalisation d'une grille de prix bien spécifique.
Ces différentes étapes sont les suivantes

Détermination du prix *pivot*

- analyse complète de l'immeuble, de sa localisation, de ses prestations, de sa configuration… ;
- réalisation d'une étude de marché approfondie afin de déterminer les prix pratiqués dans le secteur pour des biens similaires ;
- recherche de comparables : références de transactions.

Détermination du prix *libre*

- application de pondérations au prix pivot en fonction de plusieurs paramètres ;
- pondération de chaque lot en fonction de l'étage, de la typologie, d'exposition…

Détermination des prix *occupés*

- analyse détaillée de la situation locative de chacun des locataires en place ;
- application de la décote locataire au prix libre ;
- décote locataire composée d'une décote forfaitaire, d'une décote liée à l'échéance du bail et d'une décote d'ancienneté ;
- plus deux décotes spécifiques pour les locataires "maintenables" et les baux Loi 48.

Détermination des prix *investisseurs*

application d'un pourcentage permettant d'obtenir un prix investisseur supérieur à celui proposé aux locataires.

Réalisation de la *balance financière*

réalisation d'une balance financière en déterminant les différentes hypothèses de commercialisation, et en faisant une comparaison entre le prix de revient de la vente du bâtiment lot par lot et son achat préalable en bloc.

Pour conclure ce mémoire, nous pouvons dire que la vente par lot a longtemps été privilégiée par les investisseurs institutionnels. Néanmoins, tout laisse à croire que cette tendance va s'inverser. En effet, la ministre du logement, Cécile Duflot, a manifesté sa volonté d'encadrer les ventes à la découpe et de mettre un terme à des pratiques, selon elle, *spéculatives qui portent gravement préjudice à de nombreux locataires*.
Ainsi, en mars dernier, une proposition de loi a été déposée au Sénat par le groupe EELV (Europe Ecologie Les Verts) dans le but de contraindre encore plus les ventes d'immeubles par lots. Le projet de loi proposerait d'instaurer d'une part la création d'un permis de mise en copropriété, délivré par le maire ou le président de l'intercommunalité, et d'autre part, la suppression pure et simple des congés pour vente, habituellement délivrés par les propriétaires afin de procéder à la vente des biens vacants.
Ainsi, nous pouvons nous poser la question de savoir quel sera l'impact de ces nouvelles mesures sur la pratique vente par lot ?

Section Méditerranée

IFEI

Pascale Faivret Fasquelle

Après une année relativement chargée en raison notamment de l'organisation de la journée nationale du 13 septembre dernier, couronnée de succès, le bureau de la section a défini le programme suivant à l'occasion de sa dernière réunion.

Dates prévisionnelles des prochaines manifestations :

- Jeudi 20 février du côté de Marseille, peut-être à La Ciotat sur le site du plus vieux cinéma du monde, qui vient d'être rénové, et qui tiendra lieu d'assemblée générale.
- Vendredi 6 juin à Nice.

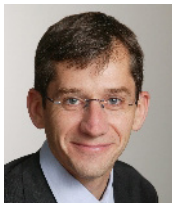
Sujets d'interventions retenus

- Évaluation des espaces culturels de type monovalent : cinéma, théâtre ; mais aussi atypiques et de loisirs tels que les campings.
- Les redevances vues par les bailleurs dans le cadre des baux emphytéotiques, conventions d'occupation et autres AOT.
- Évaluation des fonds de commerce.
- Évaluation des ensembles vinicoles et viticoles, sans oublier l'évolution du marché des vignobles.

Par ailleurs, comme les membres de la section ont pu bénéficier de la visite de l'Ensoleillé, programme YWOOD, en juillet dernier grâce à **Stéphane Bouquet**, il est également prévu la visite du chantier des Voûtes de la Major, en janvier.
Bien entendu, les membres de l'institut qui le désirent pourront se joindre à cette visite. ■

Section Ouest

IFEI



Olivier Jouve

La section Ouest s'est réunie le 13 décembre à Rennes pour son assemblée générale, dans les locaux d'une agence pilote de BNP Paribas (voir photo), nouveau concept de surface commerciale de pied d'immeuble intégrant exposition d'art, consultation de la presse écrite et électronique sur tablette, salle de conférence et de vidéo conférence, dédié aux clients de la banque privée.
Au menu de cette riche journée : bilan de la première année d'exercice, préparation du programme des réunions de la section pour 2014 avec le choix des sujets d'interventions et des intervenants, puis détermination du calendrier sur l'année.
La réunion s'est achevée par une intervention d'**Olivier Jouve**, président de ladite section, sur les coûts de travaux avec un éclairage particulier sur la mise aux normes énergétiques des bâtiments tertiaires dans le cadre du Grenelle de l'environnement. ■

Section Est

IFEI

Laurence Geng Merger

La section Est s'est réunie le 13 décembre pour une journée de formation autour de deux sujets principaux :

- L'expertise amiable et judiciaire vu par le juge avec l'intervention du juge des loyers commerciaux près le TGI de Strasbourg.
- Revue de la dernière jurisprudence en matière de baux commerciaux par Me **Aurélie Spiegel**, avocat au barreau de Strasbourg. ■

Chers membres,

Nous vous rappelons que notre Institut a décidé de publier un baromètre des marchés immobiliers français. Ce premier baromètre de l'IFEI est destiné à recueillir l'avis des membres de notre Institut sur les tendances des marchés immobiliers français dans leur région respective, puis sera présenté mi-janvier lors d'un petit déjeuner avec les investisseurs et des journalistes.

L'objectif de cette manifestation étant de mieux faire connaître votre Institut, nous comptons sur vous, donc **il est primordial que vous remplissiez ce questionnaire** à partir de l'adresse suivante : http : www.ifei.org/barometreIFEI.html

Nous vous remercions par avance pour votre implication.

Le Comité directeur

Dîner annuel de l'IFEI

IFEI

Un rendez-vous convivial et riche de motifs d'encouragements

David Jouannet
Membre de l'IFEI

Après l'ancien Couvent des Récollets en 2011, puis la péniche du Café Barge en 2012 pour son dîner annuel de fin d'année, l'IFEI a retenu pour l'occasion La Villa Spicy au cœur du 8ème arrondissement, à quelques pas des Champs-Elysées. Le 2 décembre, c'est dans un cadre plus classique que celui de ces deux dernières années, que plus d'une centaine de membres ou conjoints se sont retrouvés à l'invitation traditionnelle de notre Président et du Conseil supérieur afin de clôturer une année encore riche.

Cette soirée conviviale et chaleureuse débuta par une intervention de **Claude Galpin** qui évoqua notamment le nombre significatif de nouveaux membres en cette année 2013, trente-cinq, permettant de franchir le seuil symbolique des 300 membres (302).

Anne Digard-Benoit enchaîna afin de remettre le diplôme aux nouveaux experts certifiés *Recognised European Valuer* (REV) auprès de TEGoVA, à savoir **Pierre Amouroux, Yannick Christmann, Nicolas Denis, Yannick Giller** et **Michaïl Voeltzel** ; ainsi qu'aux experts qui avaient déjà obtenu leur certification en 2013 et qui voyaient cette dernière renouvelée pour cinq ans, **Pascale Faivret-Fasquelle, David Jouannet, Fabrice Léger** et **Norbert Rieu**. Anne et Claude rappelèrent à cette occasion que depuis 2008, la certification REV est devenue la marque de l'excellence en matière de certification en Europe avec près de 2.032 experts REV, et encouragèrent les membres de notre Institut qui répondent aux critères de sélection, de déposer au plus vite un dossier pour la session de printemps.

Durant le repas, **Jacques Detrez** porta un toast pour le 50ème numéro du Cercle diffusé en octobre 2013, en évoquant la genèse de cette aventure puisqu'il participa à l'élaboration du premier numéro édité en janvier 1997 en tant que membre du comité de rédaction puis quelques années plus tard en tant que brillant rédacteur en chef. Afin de prolonger son intervention et mettre à l'honneur la première équipe, **Antoine Hinfray** (rédacteur en chef), **Robert Brunier, Joëlle Chauvin, Hervé Demanche** et bien entendu **Jacques Detrez** (comité de rédaction), vous pourrez lire ou relire ci-après la une du n° 1.

La soirée se termina peu après minuit, en prenant date pour l'année prochaine, le lundi 1er décembre 2014. ■

3, rue Catulle-Mendès
75017 Paris
Tél : 01 45 62 11 89
Fax : 01 49 53 03 14

Association régie par la loi du 1er juillet 1901

Rédacteur en chef
Antoine Hinfray
Comité de rédaction
Robert Brunier
Joëlle Chauvin
Hervé Demanche
Jacques Detrez

INSTITUT FRANÇAIS DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

IFEI

Le Cercle de l'IFEI

n°1 Janvier 1997

Chers Confrères,

A la suite des réflexions engagées sur nos parutions, et de l'enquête à laquelle vous avez répondu l'été dernier, nous avons décidé de publier désormais :

- d'une part, des cahiers thématiques, détaillés et fournis, sur des sujets tels que l'amiante ;
- d'autre part, une revue trimestrielle, le Cercle de l'IFEI, dont vous avez le premier numéro entre les mains.

Cette dernière formule, animée par un Comité de rédaction élargi, devrait renforcer les liens qui nous unissent et améliorer sensiblement la communication à l'intérieur comme à l'extérieur de l'IFEI.

Bien entendu, vos suggestions et propositions de collaboration ponctuelles ou régulières pour enrichir cette nouvelle revue, seront les bienvenues, et le Comité de rédaction les accueillera avec intérêt.

Nous vous en souhaitons bonne lecture, en attendant de vous revoir aux travers de nos réunions mensuelles et de nos prochains colloques, à Lyon et à Paris.

Bien amicalement,

Denis François
Président de l'IFEI

Amiante

JURIDIQUE

C'est au 1er janvier 1997 qu'entreront en vigueur les obligations pesant sur les propriétaires d'immeubles au titre des dispositions prévues par le décret n° 96-97 du 7 février 1996 relatif à la protection de la population contre les risques sanitaires liés à une exposition à l'amiante.

L'ensemble des prescriptions réglementaires devra être satisfait pour le 31 décembre 1999 au plus tard, sous réserve de sanctions pénales.

Ces sanctions n'exonèrent pas les propriétaires de leurs responsabilités à titre civil qui peuvent, dans ce domaine, être très lourdes de conséquences.

Un décret n° 96-98 du 7 février 1996 a également organisé les mesures de protection des travailleurs contre les risques liés à l'inhalation de poussière d'amiante, qu'il s'agisse d'une activité liée directement au traitement de ce produit ou indirectement à l'occasion d'activité de confinement ou de retrait, ou même d'interventions sur des matériaux susceptibles de libérer de l'amiante.

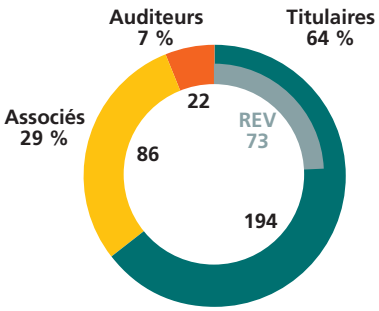
L'hypothèse des travaux de maintenance dans les immeubles est donc clairement visée. Elle ne doit pas échapper aux gestionnaires et aux syndics.

Antoine Hinfray

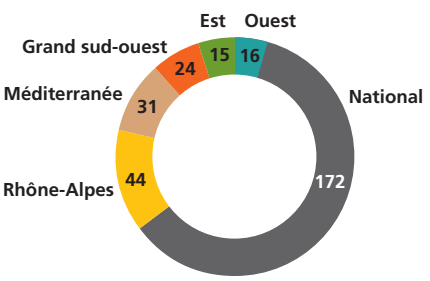
Sommaire

Programmes / Joëlle Chauvin
Section Rhône-Alpes 2
Pour l'année 1997 2
Rétrospective 1996 4
Carnet / Michel Banfi
Extrait des délibérations du C.S. 4
Actions internationales / Philippe Malaquin
Tegovofa et Euroval fusionnent 2
Estimations immobilières / Hervé Demanche
Mise à jour des méthodes 3
Indices / Robert Brunier - Jacques Detrez
Eléments du marché 3
Informations juridiques / Antoine Hinfray
Amiante 1
La fondation du patrimoine 2

Répartition géographique (déc. 2013 - 302 membres)



Répartition géographique (déc. 2013 - 302 membres)



Membres admis lors des Conseils supérieurs des 7 octobre et 2 décembre 2013

Titulaires

Christophe Adam
Directeur,
Jones Lang Lasalle Expertises Sas,
69006 Lyon
(Section Rhône-Alpes)

Nicolas Bussy
Évaluations immobilières,
Immobilier urbain, résidentiel et rural,
33000 Bordeaux
(Section Grand Sud-Ouest)

Sam Capoani
Évaluations immobilières
Knight Frank Expertise
75001 Paris

Valérie Contal
Expert immobilier,
CBRE Valuation,
75017 Paris

Sylvain Davesne
Expert immobilier,
Crédit Foncier Expertise,
37000 Tours
(Section Grand Ouest)

Nicolas Denis
Expert senior,
CBRE,
69000 Lyon
(Section Rhône-Alpes)

Benjam Hebert
Expert immobilier,
CBRE Valuation,
33000 Bordeaux
(Section Grand Sud-Ouest)

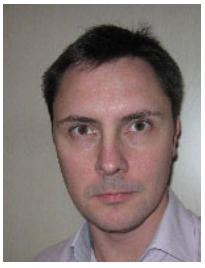
Pierre-Maël Rougagnou
Expert immobilier,
BNP Paribas Real Estate Valuation,
33000 Bordeaux
(Section Grand Sud-Ouest)

Cécile Rey
Expert immobilier,
Frérault Expertises,
74000 Annecy
(Section Rhône-Alpes)

Béatrice Rousseau
Directeur d'équipe,
CBRE Valuation,
75017 Paris

Morgan Vidailhet
Collaborateur principal,
Cabinet Martel et Associés,
59000 Lille

Michaïl Voeltzel
Expert immobilier,
Crédit Foncier Expertise,
69000 Lyon
(Section Rhône-Alpes)



Associés

Marie-Catherine Adam
Asset manager,
STAM Europe
75002 Paris

Jean-Claude Amsler
Directeur du patrimoine.
Crédit Immobilier de France,
54000 Nancy
(Section Est)

Alexandre Attonaty
Directeur arbitrage.
Poste Immo,
75014 Paris

Frédérique Bertani
Avocate.
67000 Strasbourg
(Section Est)

Thomas Carbonnier
Avocat associé,
Fiscalité immobilière.
Equity avocats
75006 Paris

Jean-Marc Chavent
Expert immobilier,
JMC Experttises,
69006 Lyon
(Section Rhône-Alpes)

Hervé Gryson
Responsable administratif et technique.
EXPAIRTIS,
94120 Fontenay sous Bois

Auditeur

Vincent Mazzocco
Expert immobilier,
Cabinet Roux
75011 Paris

Assemblée générale TEGoVA

REV

Claude Galpin
Président de l'IFEI.

À Lisbonne, TEGoVA a tenu son assemblée générale d'automne sur une tonalité pleine d'optimisme.
Trois chiffres suffisent à décrire cet état d'esprit. Avec 57 associations représentant 70.000 membres en provenance de 30 pays Européens, TEGoVA a pratiquement doublé le nombre de ses membres en 5 années et s'affirme comme l'association d'associations d'experts en évaluation immobilière la plus représentative en Europe.

242 nouveaux experts *Recognised European Valuer* ont été certifiés lors de cette assemblée générale portant le nombre total à **2.032 experts REV en Europe**. La France représente, avec 216 membres certifiés, 10% de ces experts qualifiés.
500.000 € est le budget prévisionnel pour 2014 que les délégués ont approuvé ce 16 novembre 2013 consacrant la croissance de l'association et le développement du statut REV qui représente actuellement 40 % des recettes de l'association.
La mutation engagée il y a six années, est donc une réussite qui profite pleinement aux experts en évaluation immobilière européens.

Assemblée générale TEGoVA - automne 2013

Candidatures REV

Les nouvelles candidatures REV sont examinées deux fois par an, et lors des assemblées générales de TEGoVA.
Pour une présentation à la prochaine session, les dossiers complets de candidature doivent être déposés **au plus tard le 31 mars 2014** auprès du secrétariat de l'IFEI.
Documents disponibles à partir du site de l'IFEI puis *Statut REV,* télécharger la *Demande de renseignement pour accéder au statut REV* ou directement :
http://www.ifei.org/Presentation/FICHERENREV.pdf

Formation REV

Les formations spécifiques, réservées aux experts REV, se déroulent deux fois par an. Dès à présent, notez que la prochaine session se tiendra le **jeudi 10 avril 2014** sur le thème de l'actualité juridique immobilière.

Experts, membres titulaires IFEI

Conformément à la Charte de l'expertise en évaluation immobilière (Titre I, § 1.2.1 Qualifications) sur laquelle les experts, membres de l'IFEI, se sont engagés, chaque membre titulaire doit fournir un tableau annuel récapitulatif de ses formations correspondant à un minimum de 20 h.
Ce tableau est à adresser au secrétariat de l'IFEI. D'avance merci.

Les permanences du secrétariat de l'IFEI sont assurées
le lundi et le jeudi

IFEI
26, rue de la Pépinière
75008 Paris
Tél. : 01 44 70 02 12
Fax : 01 44 70 04 14
www.ifei.org
contact@ifei.org

Association régie par la loi du 1er juillet 1901

Calendrier des rendez-vous du 1er semestre 2014

lundi 6 janvier 2014
16 h 00 : Conseil Supérieur (1)
18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

lundi 3 février 2014
16 h 00 : Comité Directeur (1)
18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

lundi 3 mars 2014
16 h 00 : Assemblée générale
18 h 00 : Cocktail
18 h 30 : Conseil Supérieur (2)

lundi 7 avril 2014
16 h 00 : Comité Directeur (2)
18 h 00 : Les Lundis de l'IFEI

lundi 5 mai 2014
16 h 00 : Conseil Supérieur (3)
18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

jeudi 26 juin 2014
Journée
Les Assises de l'expertise immobilière

lundi 7 juillet 2014
16 h 00 : Conseil Supérieur (4)
18 h 00 : les Lundis de l'IFEI

Attention au changement de lieu des Assises

Les 6e Assises de l'expertise immobilière se dérouleront le jeudi 26 juin 2014

Maison de la Chimie
28, rue Saint-Dominique
75007 Paris.

Le Cercle de l'IFEI

Comité de rédaction :
David Jouannet (rédacteur en chef), Coralie Couvret, Sandrine Fougeirol du Boullay, Martine Lecante, Claude Galpin, José Martins, Philippe Laroche (LLCom).