

L'objectif de l'évaluation

Contrairement à une idée reçue, il est parfaitement inutile, pour un propriétaire, de faire évaluer le terrain qu'il a de toute façon l'intention de vendre car, de deux choses l'une : soit l'évaluation aura été trop optimiste et ce n'est pas parce que le terrain aura été évalué 600.000 € que le propriétaire ne sera pas obligé de descendre ce prix à 500.000 puis à 400.000, jusqu'à ce qu'il ait trouvé un acheteur, soit cette évaluation était trop pessimiste, et elle ne l'empêchera pas à le vendre 700.000 s'il trouve un acheteur à ce prix là. Pour le vendeur, un terrain qui doit être vendu a un seul prix : « le plus cher possible ». L'évaluation ne sert alors qu'à une seule chose : tranquilliser le propriétaire.

Le prix obtenu par le vendeur dans des conditions normales sera, par définition, la valeur vénale du moment. C'est toujours le marché qui a raison, et non l'évaluateur, à une condition et à une exception près cependant. La condition est de disposer d'un temps suffisant pour la mise en vente (deux ou trois mois pour un bien courant ; plus d'un an pour un bien atypique ou exceptionnel) et l'exception concerne tous le cas des mutations réalisées à une « *valeur de convenance* » (voir encadré).

Valeurs de convenance

Il y a « valeur de convenance » chaque fois que le montant du prix de la mutation du bien est lié à la personne de l'acheteur. Ce prix de convenance peut être beaucoup plus bas ou au contraire beaucoup plus élevé que le prix qui aurait été normalement obtenu sur le marché d'un autre acquéreur. Par exemple, une entreprise qui cherche à s'agrandir sur place sera peut-être disposée à acheter un terrain voisin deux ou trois fois sa valeur afin de ne pas s'exposer aux risques d'une délocalisation : aucun autre acquéreur n'aurait été disposé à l'acheter aussi cher. Inversement, la même entreprise vendra un logement de fonction à son directeur à un prix sans doute beaucoup plus bas que celui qu'il aurait obtenu en le vendant sur le marché au plus offrant. Ces prix de convenance sont en définitif assez nombreux ils créent évidemment des risques d'erreurs s'ils sont retenus comme référence d'une évaluation. Les mutations de complaisance n'étant pas repérables à première vue, on se contente, en pratique d'éliminer des termes de comparaison toutes les mutations qui se détachent au dessus ou au dessous des prix médians sans chercher à comprendre les causes d'un prix apparemment aberrant. En outre, on fait également abstraction de toutes les mutations où le vendeur est une collectivité publique, même lorsqu'elles sont censées se faire « au prix du marché » car il ne s'agit le plus souvent que d'une clause de style sauf, évidemment lorsqu'il y a eu enchères publiques.

Une évaluation est par contre nécessaire chaque fois qu'il faut connaître la valeur d'un terrain qui n'est pas voué à venir sur le marché ou dont la décision de mise en vente

n'est pas prise. Or ces cas sont très nombreux. Ce sont d'abord toutes les situations dans lesquelles il est nécessaire de connaître la valeur d'un terrain qui doit entrer ou sortir d'un patrimoine sans être mis en vente : apport d'un bien dans un capital social ou partage de ce capital, héritages et sorties d'indivision, arbitrage d'un portefeuille patrimonial pour faire la part des biens à vendre et de ceux à conserver, etc.

D'autres évaluations sont aussi pratiquées à des fins de contrôle fiscal (imposition des mutations, ISF, PLD, etc.) ou de calcul de bases d'imposition (fiscalité locale). Et bien sûr en matière d'expropriation et de préemption.

Presque toujours il s'agira de rechercher la valeur de marché du bien qui est recherché, que ce soit la valeur vénale ou la valeur locative du bien, c'est-à-dire le prix auquel sont propriétaire devrait normalement parvenir à le vendre ou le louer au plus offrant. Cependant, il existe un certain nombre de situations où c'est la valeur de l'usage actuel du bien qui doit être recherché, en particulier dans l'hypothèse d'une évaluation pour expropriation. En effet, si l'exproprié ne veut pas vendre à l'amiable, c'est justement le plus souvent parce qu'il n'y a pas intérêt, la valeur d'usage qu'il a de son bien étant est supérieure à la valeur qu'il pourrait en obtenir sur le marché.

Enfin il est un certain nombre de cas plus complexe où l'acquéreur prend d'autres engagements envers le vendeur que de lui verser une certaine somme d'argent. C'est par exemple l'hypothèse de la commune qui vend un terrain à bâtir à un promoteur avec un cahier des charges comportant l'obligation d'inclure 30% de logements sociaux dans le programme immobilier qui sera réalisé. En termes d'évaluation, tout se passe comme s'il y avait la vente de deux charges foncières dont les valeurs unitaires seraient différentes.

La même valeur aurait été normalement obtenue dans une cession de terrain privé situé dans une zone où serait imposée une servitude de même nature : même si elles sont légalement « gratuites » c'est-à-dire non indemnisables, les servitudes réglementaires ont une valeur qui peut se calculer.