

SYNTHESE DU COLLOQUE

Par Maître BOUYSSOU

Professeur à la Faculté de Droit et Avocat à la Cour de Toulouse

SYNTHESE

Ma synthèse, elle ne sera pas très longue parce que finalement, d'abord, je ne la fais que pour suppléer le Directeur Général des Impôts, retenu par d'autres obligations, et d'ailleurs, j'imagine sans le connaître que sa synthèse aurait, sans doute, été très différente de la mienne.

Je veux faire la mienne autour de trois idées.

La première c'est que la valeur vénale - mais ce sera une évidence qui ira vite - est une notion importante. La seconde idée, c'est qu'elle est difficile à déterminer ; et elle comporte toujours des éléments d'anticipation, et la dernière c'est que peut-être la valeur vénale est un mythe.

I - C'est une notion très importante surtout d'un point de vue économique (c'est une évidence), mais aussi d'un point de vue juridique, ce qui peut-être est un peu plus opératoire encore.

Le premier rapport, celui de Monsieur Guy Montariol, a montré combien les notions de valeur étaient multiples. Valeur de reconstruction, valeur de convenance, valeur de rétablissement, valeur de reconstitution, valeur d'usage, et valeur vénale. Cette dernière semble être plus rationnelle que les autres, et en tout cas on la retrouve plus souvent peut-être dans le champ de la vie sociale et des activités économiques ou juridiques.

En effet pour le notaire par exemple, la valeur vénale est essentielle pour faire au jour J l'équilibre entre les différents lots d'une succession qui s'est ouverte ; de la même façon, le juge qui est interrogé sur le point de savoir si la réserve héréditaire n'a pas été transgressée ou si la quotité disponible a été dépassée dans le cadre d'arrangements de famille va se livrer à la même recherche avec l'aide des experts.

En matière d'assurance, tout dépend du contrat : ce sera peut-être la valeur vénale qui sera la valeur d'indemnisation du sinistre ou au contraire une autre valeur, une valeur de reconstitution, une valeur de reconstruction par exemple s'agissant d'un immeuble.

En matière fiscale, on l'a dit tout à l'heure, la valeur vénale demeure un paramètre important de la fiscalité à tel point même que certains ont proposé pour la fiscalité locale qu'elle soit carrément substituée aux valeurs locatives.

En matière d'expropriation ou de préemption, nous venons de le voir.

II - Mais ce qui m'a frappé, c'est que finalement, pour le dire en un mot, la valeur vénale serait l'apparence objective constituant le lieu géométrique de subjectivités multiples (c'est-à-dire que je n'ai pas eu le senti-

ment, je ne l'avais pas précédemment par la petite expérience que j'avais de la chose, mais je ne suis pas sorti de ce colloque avec l'idée renforcée), que l'expertise n'étant pas une science exacte (bien au contraire même à la limite), si ce n'est sur des marchés professionnels comme celui des bois et forêts ou peut-être même (et je me réfère à l'exposé de Monsieur Huygue) des professionnels tels que les promoteurs qui, avec un savoir-faire total, utilisent la méthode de la récupération foncière, ou la méthode du compte à rebours. Si l'on met de côté ces espèces de marchés professionnels qui sont des marchés presque parfaits pour le reste, la valeur vénale traduit la valeur d'usage, voire la valeur affective, ou la valeur de convenance.

Car finalement même le marché que l'on constate (par les extraits d'actes) relate des transactions effectuées ce qui n'est donc pas de mythe. Mais ce marché comporte la part de la croyance, du but de l'acquéreur, au-delà du prix versé, des impôts payés. Le marché constaté comporte toute sa part de subjectivité.

En effet, telle que définie par Louis Arnauld (Maître Cazaban nous le rappelait), la définition complète de la valeur vénale, c'est ce qui serait raisonnablement permis d'obtenir de la vente d'un bien sur un marché parfait, c'est-à-dire qu'il y a trois éléments qui sont les paramètres de ce marché parfait : il faut qu'il soit libre et qu'il soit transparent ; il faut que les individus qui y participent soient raisonnables, ne partent pas acheter en fonction d'un fantasme ou d'opinions trop subjectives ; et enfin et ceci n'a été dit, je crois que par Maître Cazaban, qui a été le seul à citer d'une façon complète Louis Arnauld, par des individus économiques **qui ont le temps devant eux**.

Or, le marché immobilier n'est pas du tout ce marché-là, car comme le disait Monsieur Acquier, il n'y a pas d'argus de l'immobilier ; et en outre, n'oublions pas que les marchés parfaits, les marchés libres, transparents et concurrentiels sont au fond des marchés qui rassemblent dans un lieu unique, tous les opérateurs qui achètent et qui vendent.

Maître Cazaban nous a fourni l'exemple du marché Victor Hugo, principale halle centrale de Toulouse. Parce que là, il y a tous les vendeurs et tous les acquéreurs ou tout au moins il y en a une proportion très significative.

Le marché, ce sont les Halles et marchés, ou bien dans un domaine différent c'est la Bourse, dont on sait qu'elle se tient tous les jours de telle à telle heure et à ce moment-là, toutes les offres de vente et toutes les demandes d'achat viennent se rencontrer. On est alors, comme le disent les économistes, sur un marché qui est complètement atomistique. Or tel n'est pas le cas du marché immobilier qui n'est pas transparent, il n'y a pas d'argus et il n'y a pas non plus de bourse même s'il y a

parfois quelques "golden boys" sur ce marché-là très particulier, où ne règne ni la transparence ni même la liberté. Pour ce qui est de la liberté je me réfère à l'exposé de Monsieur Acquier et au mien (droit de préemption notamment).

On a évoqué ce matin encore le rôle des SAFER : si la SAFER utilise un droit de préemption généralisé et systématique, qu'est-ce que le marché ? C'est une tolérance, ce sont les valeurs auxquelles se fixent les prix sans que la SAFER vienne préempter. Alors le premier élément de la valeur vénale, c'est un élément de liberté (rencontre d'une offre avec une demande solvable), mais le second élément c'est un élément de tolérance ou, si on le voit à l'envers, c'est un élément de contrainte.

Il en est de même en matière de valeur immobilière, et c'est sans doute plus vrai pour les terrains que pour le bâti, car la place de l'urbanisme est tout à fait considérable. Il y a le POS, on attend le POS pour savoir si ce sera constructible ou pas, on attend la Z.A.C. pour savoir si cette zone (NA) sera débloquée ou ne le sera pas, et par ailleurs on est coincé par la présence de la Z.A.D., ou par telle servitude d'utilité publique... et par conséquent, la valeur vénale qui résultera d'un marché, bien malin qui peut la trouver, puisque le marché n'existe pas ou ne fonctionne pas, ou ne fonctionne que sous un faisceau de contraintes, de paramètres qui le façonnent et le troublent, ce n'est pas le marché parfait, ce n'est pas le marché idéal bien au contraire, c'est sans doute l'un des marchés les plus segmentés, les plus fragmentés. Il y a un second élément : les individus ne sont pas raisonnables. Aucun individu n'est raisonnable surtout si ce n'est pas un professionnel.

Je ne reviens pas sur l'exception liée aux bois et forêts et l'exception liée peut-être aux promoteurs qui ont eux, un raisonnement économique. Mais moi ? j'achète la maison à tel prix parce qu'elle me plaît ; pourquoi me plaît-elle, dans tel cas c'est parce que j'y ai joué, c'était la maison des voisins dans laquelle je jouais, j'ai plaisir à retrouver etc... Dans tel autre cas, c'est à cause de la vue sur les Pyrénées ou à cause de la vue sur la mer.

Il y a donc cette interférence constante entre la valeur vénale d'un marché bien organisé d'individus raisonnables, et la présence permanente d'individus plus ou moins passionnés qui ne sont pas des professionnels, et qui réagissent avec leur état d'âme et avec leur psychologie.

Il n'est que de voir la force formidable, la différence de marché constaté pour des villas selon qu'elles ont ou non, dans une même station balnéaire une vue sur la mer. Ah ! vous me direz mais la vue sur la mer, c'est quand même quelque chose d'objectif parce que on l'a ou on ne l'a pas. Oui mais, le marché c'est toujours un petit peu une valeur d'anticipation, parce que la question c'est de savoir si ma vue est imprenable sur la mer ou bien si demain il va y avoir un immeuble neuf, venant s'interposer et qui viendra me priver de la vue sur la mer. Il n'y a pas que l'instant t qui compte. Le marché ne traduit pas seulement la valeur à l'instant t , il traduit en réalité l'espérance à l'instant $t+n$, parce que là

c'est le moment où je prendrai ma retraite où je pourrai enfin jouir de cette vue permanente sur la mer, et la question de la valeur aujourd'hui que je vais attribuer à cette villa de Narbonne-Plage ou de Saint-Jean-de-Luz, c'est de savoir si dans 10 ans cette maison satisfera mes besoins ou non sans déplacement. Même si ma vue est imprenable, je ferai des monts et merveilles pour éviter que l'on vienne intercaler des constructions faites sur le littoral et qui viendraient me priver de cette vue, dans le cadre d'une concession d'endigage ou de création d'un port artificiel.

Autrement dit, quand il n'y a pas spéculation, la valeur vénale est toujours un petit peu spéculative, et le marché ne fonctionne pas comme un marché parfait.

Le troisième facteur, c'est le paramètre du temps. On peut bien constater que je vais payer trop cher cet immeuble que je convoite, mais je suis pressé de l'acquérir parce que cela doit être un cadeau de mariage pour mes enfants, ou parce que je dois me rétablir quelque part à la suite d'une mutation professionnelle. Il y a des gens qui sont pressés d'acquérir, les professionnels ne sont jamais pressés d'acquérir. Les golden boys dans l'immobilier et les marchands de biens sont des gens qui, justement, ont toujours le temps, ils ne sont jamais pressés de vendre, ni pressés d'acheter, sauf dans des cas extrêmes comme aujourd'hui si l'acquéreur est parfois pressé, le vendeur lui l'est presque toujours.

Presque toujours parce que ce fonctionnaire muté de la région parisienne dans le cadre de la délocalisation, doit par exemple, pour acheter à Strasbourg, revendre dans la banlieue parisienne et lui est pressé. Le temps, je le disais tout à l'heure à propos du rôle de la justice, est un paramètre très important qui fait que les individus raisonnables, qui pourraient voir se rencontrer la courbe idéale de l'offre et de la demande selon le diagramme des économètres ou des économistes mathématiciens, vient fausser le calcul purement économique, on a bien l'abscisse et l'ordonnée, mais il faudrait sans doute raisonner en trois dimensions et placer en relief le paramètre du temps et de l'urgence.

Voilà pourquoi la valeur, même lorsqu'elle est constatée, ne me paraît pas être une valeur véritablement objective et c'est pourquoi je disais c'est l'objectivation d'une rencontre de subjectivités multiples, constituant le marché lorsqu'il fonctionne et même lorsqu'il fonctionne bien.

III - La valeur vénale est toujours une valeur d'anticipation. Certes, l'anticipation n'est pas toujours la même, elle est parfois très hautement spéculative de la part d'opérateurs qui véritablement cherchent à s'enrichir dans un délai très rapide. Bien sûr l'anticipation n'est pas toujours aussi importante selon la nature ou la personnalité des opérateurs, mais il y a quand même toujours, une part d'anticipation, même dans le marché qui est purement constaté, et cela nous conduit aux méthodes d'analyse et aux méthodes de détermination de la valeur vénale.

Finalement, j'ai eu un petit frisson tout à l'heure en écoutant Maître Cazaban nous parler des techniques, des coefficients de raccordement ou des coefficients

d'actualisation pour les prix, parce que, quand on détermine un coefficient que l'on applique après à une surface, à une valeur etc... qu'est-ce l'on fait ? on multiplie une erreur. Je crois que toutes les méthodes analytiques reposent en définitive sur des erreurs fondamentales, et c'est pourquoi à titre personnel je ne partageais pas tout à fait son avis, notamment dans la critique qu'il formulait à l'égard de la méthode de comparaison qui me paraît - c'est ma conclusion personnelle - être malgré tout la meilleure méthode.

D'abord tout est comparaison, mais je le vois en matière d'expropriation lorsque l'on va dégager par des termes de comparaison une valeur au mètre carré, on détermine une valeur la plus juste possible, juste mais qui ne tient pas compte de certains éléments évoqués par Maître Cazaban : mitigeurs, qualité des prises, conformité au nouveau règlement EDF. L'évaluation est sommaire, approximative et intuitive.

Après avoir déterminé une valeur au mètre carré, la multiplication de cette valeur au mètre carré par le nombre de mètres carrés pondérés hors oeuvre donne l'apparence de l'objectivité mais en réalité on a de fortes chances de multiplier une erreur. Parce que, l'on se trompe presque inévitablement au niveau du mètre carré et on multiplie l'erreur par la surface de l'immeuble exproprié.

Ces méthodes analytiques, c'est vrai aussi ceci à propos des grandes maisons ou à propos des grandes surfaces foncières, ne sont pas des exemples d'expertise privée mais ce sont tous des exemples vécus en matière d'expropriation.

Pourtant, le dépassement en région toulousaine d'un milliard ancien, conduit à l'absence de marché ou que, s'il y a un marché, c'est un marché très étroit de 2 ou 3 personnes. Par exemple, il n'y aurait aucun promoteur qui, à la manière d'un expropriant, pourrait lâcher un milliard à un instant donné. Donc la leçon que je tire, c'est une méfiance à l'égard des méthodes prétendues rigoureuses. De même, le taux de capitalisation est parfait, mais à condition que l'on ait retenu le bon taux et on ne saura jamais si le taux que l'on a retenu est bon.

Certes, on obtient bien un résultat et une formulation mathématique qui est excellente, mais à partir de prémisses qui sont fausses ou qui peuvent l'être en tout cas, et ce que finalement je crois, c'est que l'on fait trop d'analyses et peut-être pas assez de synthèses. Mais la synthèse je veux dire c'est la synthèse directe, c'est-à-dire la comparaison en direct. La méthode de comparaison c'est quand même au fond la bonne méthode, je n'en vois pas d'autres à vrai dire, que la méthode de comparaison et même les autres méthodes ne sont jamais que l'extrapolation mathématique d'une comparaison faite à bon escient, par exemple la valeur initiale si on fait une méthode du coût de reconstruction. Pourtant, la méthode de la comparaison n'explique pas d'importantes disparités. Ainsi, il y a des termes de comparaison nombreux dans un rayon raisonnable, avec une apparence objective de comparabilité normale, c'est-à-dire que l'on se trouve dans le même secteur du POS, on constate néanmoins des écarts qui sont parfois des écarts de 1 à 10, souvent moindres, mais cou-

ramment de 1 à 3. Dans ces conditions, la comparaison directe est également bien difficile.

Et je crois que Monsieur Roussel a dit hier que pour les immeubles exceptionnels la subjectivité était plus grande qu'ailleurs ; sans doute a-t-il raison mais je retournerai l'argument, en disant que s'il y a une subjectivité plus grande pour l'immeuble exceptionnel, tout immeuble est exceptionnel pour son propriétaire ou il est exceptionnel pour quelqu'un, c'est-à-dire que l'on trouve la subjectivité partout.

Alors, en fin de compte tous les experts se sont mis d'accord d'une façon absolument unanime : aucune méthode n'est à elle toute seule suffisante ; ces méthodes doivent se recouper entre elles et en outre les méthodes qui sont entre elles recoupées, doivent être mises en oeuvre par des gens ayant une parfaite connaissance du marché, j'ai failli dire une connaissance même "pifométrique", un flair du marché parce qu'ils sont là de longue date, parce qu'ils voient, parce qu'ils se rendent compte, parce qu'ils ont une expérience en définitive supérieure à n'importe quelle règle à calcul (même si cela doit fâcher un peu les mathématiciens que sont les topographes).

Quand il n'y a pas de termes de comparaison, c'est vraiment dramatique : mais habituellement c'est que, ou bien on est dans un marché inerte parce cela ne vaut pas lourd ou bien alors (et c'est la technique de la ZAD) parce que l'on a voulu que cela ne vaille pas lourd et qu'on a complètement cassé le marché.

IV - Le mythe de la valeur vénale a pourtant une certaine force parce que, malgré tout, chercher la valeur vénale c'est au fond essayer d'introduire de l'objectif là où il y a tant de subjectif, de sorte que différents projets d'impôts sur la valeur vénale (impôts fonciers déclaratifs et annuels, sur la valeur vénale) ont été à la mode. Une loi de 1965 puis idée, reprise en 1982. La Direction des Affaires Foncières et Domaniales de la D.G.I. avait maintenu sa position qui était une position d'hostilité à un mécanisme fiscal généralisé déclaratif sur la valeur vénale, comme d'ailleurs en 1971 le rapport Bilger et Lewandoski souligne que ce système-là présentait finalement autant d'inconvénients que le système de l'imposition d'après les valeurs locatives. Le dernier rapport du Conseil des Impôts indique que l'impôt foncier sur les propriétés bâties, dont on dit que c'est vraiment l'impôt archaïque par nature (injuste, valeur locative fondée sur la révolution de 1789, enfin quelque chose qui, nous disait-on en 1965, ne peut pas rapporter) avait de nos jours une élasticité extraordinaire : en 71, 2,8 milliards, en 84, 28 milliards, c'est-à-dire 10 fois plus en 13 ans, en 1990, 50 milliards ; je crois que tout ministre des Finances, tout gestionnaire des deniers publics serait content qu'on lui donne un mécanisme qui lui permette de multiplier par près de 20 en 20 ans. C'est-à-dire que finalement c'est une sorte de réhabilitation quantitative des valeurs locatives.

On n'est pas là pour discuter des valeurs locatives mais, en définitive, le retournement immobilier d'aujourd'hui le démontre, un impôt sur la valeur vénale, contrairement à ce que l'on croyait en 1965, n'aurait certainement pas eu une élasticité meilleure. C'est le moins que l'on puisse dire semble-t-il.

Enfin pour ce qui est des composantes de la valeur vénale et j'en terminerai peut-être par là, je crois que la valeur vénale des biens immobiliers est liée à des convenances, elle est liée à la situation, elle est liée à beaucoup de paramètres mais que (au moins dans le non-bâti et peut-être dans le bâti aussi) elle est très liée à l'urbanisme au sens général. Certes, pour le terrain, c'est une évidence : selon que le terrain est constructible, n'est pas constructible, la variation va de 1 à 20 et c'est finalement assez logique.

Mais pour le bâti il en va un peu de même, parce qu'il ne s'agit plus de parler de l'urbanisme au sens du POS (c'est-à-dire dans un sens finalement très mesquin) mais de l'urbanisme au sens large, en intégrant par exemple les réseaux de transport ou les espaces verts. Il est évident qu'un arrêt de TGV fait plus, sans doute, pour les valeurs des immeubles bâtis que beaucoup de considérations autres, et en définitive ce sont malgré

tout un certain nombre de politiques publiques qui contribuent à modifier considérablement les valeurs vénales.

Il y a d'autres paramètres, tel que l'effet de mode ou, bien entendu, le niveau général des prix, le niveau de vie. On voit que si, aujourd'hui, il y a une crise de l'immobilier, c'est qu'il y a une crise économique plus générale.

Enfin, et ce sera le mot de la fin, les valeurs vénales sont extrêmement liées au temps, pas simplement parce qu'elles évoluent en fonction du temps, mais parce qu'elles sont variables selon le temps dont disposent les opérateurs économiques pour réaliser une opération. Ainsi, le mythe d'une valeur vénale unique, scientifique et mathématique se trouve un peu dégonflé : pour un même bien et peut-être même au même moment, n'y a-t-il pas des valeurs vénales au pluriel ?

Diagramme illustrant les services offerts par GEOID, centrés sur le GPS. Le diagramme est composé de plusieurs globes bleus et blancs connectés par des lignes. Les services sont étiquetés comme suit :

- DIFFERENTIEL GPS
- CINEMATIQUE
- STATIQUE RAPIDE
- STATIQUE

À droite du diagramme, le texte indique : L'EXPERIENCE DU **GPS** AU MEILLEUR PRIX.

GEOID - Montpellier Technopole - 3, rue Jean Monnet - 34830 CLAPIERS - FRANCE
Tél. (33) 67 59 26 44 Fax (33) 67 59 28 42