



Comment évaluer une île ?

L'évaluation d'un bien immobilier s'avère souvent délicate. Comme référence, le fisc retient la valeur vénale d'un bien, c'est-à-dire une valeur qui « *correspond au prix qui pourrait résulter du jeu normal de l'offre et de la demande, compte tenu des données du marché, des particularités physiques, juridiques et économiques du bien* ».

Dans la plupart des cas, cette évaluation ne pose pas de difficultés, s'agissant de biens classiques couramment mis sur le marché. Néanmoins, compte tenu de la hausse des prix de l'immobilier – 197 % à Paris entre 1998 et 2010, 178 % dans les Alpes Maritimes, 171 % dans le Var ou l'Hérault – l'estimation au plus près de la réalité du marché constitue un véritable casse-tête pour le propriétaire. Et qui sait si le particulier – vendeur ou acquéreur - qui se charge seul de cette évaluation ne dessert pas ses intérêts ?

Comment donc évaluer la valeur d'une île, d'un château, d'un presbytère ou d'un couvent quand on sait que les ventes se réduisent à quelques unités chaque année. Sur quelle valeur de marché s'appuyer, s'agissant généralement de biens difficiles à comparer les uns aux autres ? Ce qui vaut pour un château, un couvent, s'applique aussi à un bien aussi rare qu'une île...

Des « Robinson » prêts à déboursier de petites fortunes

Si l'on compte 130 000 îles dans le monde, peu d'entre elles sont à vendre chaque année. Raison pour laquelle, elles font l'objet d'une demande qui n'a rien de rationnelle de la part d'une clientèle prête à déboursier de petites fortunes pour un petit caillou amarré au milieu de l'océan Pacifique, Atlantique ou de la mer des Caraïbes. « *S'agissant d'un marché où la demande est plus importante que l'offre, on atteint souvent des montants déconnectés des valeurs pratiquées en bord littoral du continent* », indique Frédéric Dubois de la Chambre des experts immobiliers de France Fnaim, *le rôle de l'expert immobilier va être d'évaluer un tel bien sur des critères objectifs et non subjectifs* ». Dans de telles transactions, la passion pourrait vite l'emporter sur la raison. Sur le littoral Ouest de l'hexagone, le ticket d'entrée peut s'établir entre 1 et 2 millions d'euros et quelques fois davantage. Mais plus au large de nos côtes, la transaction peut grimper à 50 ou 100 millions d'euros pour un petit bout de paradis de quelques hectares perdu au milieu des Seychelles, de la Nouvelle Zélande ou des Caraïbes et particulièrement aux Bahamas (700 îles) où de nombreuses stars américaines en mal de fantaisie - Nicolas Cage, Maria Carey, Julia Roberts, Johnny Depp, Leonardo Di Caprio... - ont élu domicile. Il est vrai que ces îles ont une valeur que celles des rivages français n'atteindront certainement jamais !

Une évaluation possible avec un expert

Pour payer le juste prix, le recours à un professionnel de l'expertise peut être très utile. L'une des méthodes que l'expert de la Chambre des Experts Immobiliers Fnaim utilise, est la méthode par comparaison. Pour un bien classique, ce spécialiste recueille toutes les données administratives du bien, s'assure de la conformité des documents, recherche l'historique des opérations immobilières réalisées dans le secteur ou en cours de l'être, tient compte des données économiques. Mais pour une île de nombreux éléments entrent également en ligne de compte. Prenons le cas du golfe du Morbihan qui compte autant d'îles que de jours dans l'année dont une soixantaine est immergée en permanence et dont deux seulement accueillent des habitations organisées en communes : l'île aux Moines et l'île d'Arz. Les autres appartiennent à des particuliers – cinéastes, avocats, industriels... –

Contact Presse

Galivel & Ass. - Carol Galivel / Pascale Pradère - 01 41 05 02 02

« Avec la méthode par comparaison, nous comparons les biens qui se sont vendus autour et quand il n'y a eu aucune transaction dans le secteur, nous élargissons le cercle à des sites comparables sur le même littoral, voire d'autres, explique Frédéric Dubois, pour évaluer une île du Golfe du Morbihan, nous allons parfois jusqu'aux Côtes d'Armor, autour de l'île de Bréhat qui fourmille de petites îles très prisées d'une clientèle " à part".

Le bâti déterminant pour la valeur d'une île

Sur une île, ce qui compte sans doute le plus, ce sont les mètres carrés construits. Car la loi pose en général une contrainte de taille : l'interdiction d'édifier de nouvelles constructions. Seule solution, améliorer l'existant ou reconstruire à l'identique. Sur les documents d'urbanisme, les îles s'inscrivent en secteur NDS, ce qui signifie que ce sont des espaces protégés, notamment au plan esthétique ou écologique (art. L 146-6 et R 146-1 du Code de l'habitation et de la construction). Des règles très strictes que les propriétaires savent respecter. Désireux de préserver leur cadre tout en l'améliorant, ils utilisent souvent des matériaux de grande qualité pour rénover le style architectural de l'habitat parfois très ancien. Au prix d'ailleurs de coûteux travaux compte tenu du choix et de l'acheminement de certains matériaux. Il est vrai aussi qu'à partir du moment où il est impossible de construire, mieux vaut soigner l'habitat existant. « Sur terre, il est possible de construire dès lors qu'une bande de 100 mètres entre la mer et toute construction est respectée, mais sur une île cette loi ne s'applique pas de la même façon », poursuit Frédéric Dubois de fait, le particulier acquiert une surface de plancher existante qu'il n'aura aucune possibilité d'agrandir, sauf rare exception à la règle, notamment pour une piscine. En revanche j'ai pu évaluer des îles où les propriétaires avaient importé des poutres porteuses provenant de Californie, un plancher vieux de plus de 200 ans provenant d'un collège vietnamien, des dalles de Bourgogne, des marbres d'Orient et autres matériaux d'exception ». Dans son évaluation, l'expert devra donc tenir compte du prix du mètre carré de plancher, du bâti et de la qualité des travaux de rénovation entrepris, sans pour autant que le propriétaire ayant entrepris des travaux coûteux, ne retrouve son investissement à la revente ! Autant d'éléments difficiles à appréhender pour un particulier.

En matière d'île, il ne faut pas confondre la valeur vénale, c'est-à-dire la valeur réelle du bien et le prix de convenance qui lui, ne correspond pas forcément au prix du marché. Pour simplifier, on pourrait considérer que l'évaluation d'une île est à la frontière entre les deux. Dans le Golfe du Morbihan, les biens étant rares – une ou deux îles à vendre, tous les deux ou trois ans – il peut arriver que la négociation s'effectue sur une valeur déconnectée du marché. Toutefois, un expert parviendra, malgré le peu de transactions, à trouver la vraie valeur de la « chose ».

En conclusion, seul l'expert peut aider un particulier – même très fortuné – à payer un prix déconnecté de toute passion ou fantaisie. Sa rémunération est fonction du temps passé à l'évaluation et de la difficulté technique pour y procéder. Cette expertise par un professionnel est d'autant plus précieuse que, grâce au rapport d'évaluation, le propriétaire ou l'acquéreur auront tous les arguments en main pour négocier leur acquisition ou en justifier auprès de l'administration fiscale.

A propos de la Chambre des Experts Immobiliers de France FNAIM ...

Créée en 1973, la Chambre des Experts Immobiliers de France FNAIM est une organisation professionnelle nationale représentative d'experts en évaluation immobilière. Elle rassemble plus de 700 professionnels, tous membres de la FNAIM, qui exercent leur mission en France métropolitaine ainsi que dans les départements d'Outre-Mer. Les experts en évaluation immobilière interviennent pour le compte de valorisation de portefeuilles : investisseurs institutionnels ou à destination de donneurs d'ordre privé dans le cadre d'une transmission à titre onéreux ou gratuit (vente ou donation), dans le cadre d'une séparation de patrimoine, d'une succession, dans les rapports avec l'administration fiscale pour le calcul de l'ISF (impôt sur la fortune), pour la valorisation des murs ou encore pour le calcul de l'indemnité d'éviction et l'évaluation de la valeur locative de locaux commerciaux.

Contact Presse

Galivel & Ass. - Carol Galivel / Pascale Pradère - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - www.galivel.com