



# ÉVALUATION DE PROPRIÉTÉS SAISIES ET DÉFINITION DE LA VALEUR

PAR DAVID BABINEAU, AACI, P.APP, FELLOW

MEMBRE BÉNÉVOLE SUR LE SOUS-COMITÉ D'APPEL



« L'ÉVALUATEUR DOIT FAIRE PREUVE DE PRUDENCE ET EXPLIQUER CLAIREMENT LA VALEUR ESTIMÉE DANS LE RAPPORT ET LES RAISONS POUR LESQUELLES CELLE-CI PEUT DIFFÉRER DE LA VALEUR MARCHANDE. »

L e présent article vise à clarifier un problème d'évaluation, à savoir l'évaluation de propriétés saisies, et à éviter que la situation de l'évaluateur ne soit plus en détresse que la propriété à évaluer.

Commençons par préciser le terme « propriété saisie » dans le contexte de l'évaluation immobilière. Selon le site *Business Dictionary* ([businessdictionary.com](http://businessdictionary.com)), une propriété saisie se définit comme suit :

*Propriété faisant l'objet d'une ordonnance de forclusion ou mise en vente par le prêteur. Une propriété saisie se vend habituellement bien en deçà de sa valeur marchande.*

La définition ci-dessous fournit une description de ce qui pourrait se produire dans une situation typique de vente forcée au Canada, n'est-ce pas?

Au Canada, la procédure du pouvoir de vente est le plus souvent utilisée par les prêteurs lorsqu'un emprunteur ne respecte pas ses obligations hypothécaires. Du point de vue de l'évaluateur, ce procédé diffère de la saisie au niveau de deux aspects importants. Premièrement, la propriété ne change pas de propriétaire tant qu'elle n'est pas vendue dans le cadre de la procédure du pouvoir de vente, tandis que le prêteur devient le propriétaire de la propriété lors d'une saisie. Deuxièmement, l'argent supplémentaire découlant de la vente de la propriété est remis au propriétaire conformément à la procédure du pouvoir

de vente, alors que le prêteur a le droit de le garder (à la suite du paiement du prêt en souffrance, des arriérés et des dépenses) dans le cadre d'une saisie. La distinction entre la procédure du pouvoir de vente et la saisie peut donner lieu à d'importantes répercussions en matière de responsabilité légale pour les évaluateurs, mais ce sujet sera abordé plus loin dans l'article.

Dans l'instance où une propriété saisie peut se vendre **en deçà de sa valeur marchande** [accent ajouté], l'évaluation d'une propriété saisie nécessite une évaluation différente de celle de la valeur marchande et il est ainsi primordial que le client et l'utilisateur du rapport comprennent le cas.

Selon l'édition 2014 des *Normes uniformes de pratique professionnelle en matière d'évaluation au Canada* (NUPPEC), une définition acceptable de la valeur marchande se lit comme suit :

*Le prix le plus probable, à une date donnée, payé comptant ou en termes équivalents ou encore en termes spécifiques dévoilés, pour lequel les droits spécifiques d'une propriété se vendraient suite à une exposition raisonnable dans un marché compétitif, toutes les conditions requises pour une vente juste, entre un acheteur et un vendeur agissant prudemment, de manière compétente et à des fins personnelles, en assumant que ni l'un ni l'autre n'agit sous des contraintes indues.<sup>1</sup>*



**PRIX RÉDUIT REPRISE  
PAR LA BANQUE**

**REPRISE**

« LA DISTINCTION ENTRE LA PROCÉDURE DU POUVOIR DE VENTE ET LA SAISIE PEUT DONNER LIEU À D'IMPORTANTES RÉPERCUSSIONS EN MATIÈRE DE RESPONSABILITÉ LÉGALE POUR LES ÉVALUATEURS. »

Comme la plupart d'entre nous le savons déjà, cette définition peut être élargie en y ajoutant les points suivants :

*Cette définition sous-entend que la vente doit se produire à une date précise et qu'il y a transfert du titre du vendeur à l'acheteur dans le cas où :*

- *l'acheteur et le vendeur sont généralement motivés;*
- *les deux parties sont bien informées ou bien conseillées et agissent dans ce qu'elles considèrent être leurs intérêts;*
- *la période de mise en vente sur le marché libre est raisonnable;*
- *le paiement est versé en espèces (dollars canadiens) ou en vertu d'accords financiers comparables à cet égard;*

Par conséquent, si l'évaluation d'une propriété saisie vise à déterminer une valeur inférieure à la valeur marchande,

quelles conditions ont été modifiées ou omises de la définition élargie précédente?

Peut-être que les définitions suivantes tirées du dictionnaire *The Dictionary of Real Estate Appraisal* (Quatrième édition) peuvent fournir des réponses à cette question :

#### **Vente forcée**

1. *Offre et transfert à titre onéreux d'une propriété sous **contrainte** [accent ajouté].*
2. *Vente lors d'une enchère publique en vertu d'une ordonnance du tribunal.*

#### **Prix forcé**

*Prix payé lors d'une vente ou d'un achat forcé, p. ex., vente ne bénéficiant **pas d'une période de vente raisonnable** [accent ajouté] pour trouver un acheteur ou l'acheteur a été forcé d'acheter.*

#### **Vente de détresse**

*Vente effectuée par un vendeur **sous l'effet de la contrainte** [accent ajouté].*

Bien que les définitions ci-dessus aient été rédigées dans un contexte de processus de saisie, elles fournissent tout de même de précieux indices sur la façon dont l'évaluation d'une propriété saisie dans le cadre de la procédure de pouvoir de vente peut différer d'une évaluation visant à estimer la valeur marchande.

Toujours à propos de la définition de la valeur marchande contenue dans l'édition 2014 des *NUPPEC*, nous constatons que certaines des conditions élargissant la définition puissent ne pas être satisfaites. En effet, si l'acheteur agit possiblement sous l'effet de la contrainte, il n'est pas alors « typiquement déterminé » à réaliser une procédure de pouvoir de vente. En outre, il se peut que



## « SI L'ON VOUS DEMANDE D'ÉVALUER UNE PROPRIÉTÉ AFIN DE DÉTERMINER UNE VALEUR AUTRE QUE LA VALEUR MARCHANDE, VOUS DEVEZ INCLURE UNE DÉFINITION PERTINENTE DE LA VALEUR QUE VOUS ESTIMEZ. »

la période de mise en vente raisonnable sur le marché libre ne l'était pas.

Alors, que feriez-vous si vous receviez un appel d'un prêteur ou de son représentant vous demandant d'évaluer une propriété dans un contexte de vente forcée, ou d'estimer sa valeur fondée sur une période de vente de 30 à 45 jours, lorsque la période de vente typique dans ce marché s'étend sur 180 jours?

La première étape recommandée consiste à vous référer à l'édition pertinente des NUPPEC. L'édition 2014 des NUPPEC se trouve à l'adresse suivante : <http://www.aicanada.ca/canadian-uniform-standards/>

Dans la version actuelle des NUPPEC se trouve une définition de la valeur (Définition 2.63) contenant la remarque suivante :

*La valeur est une notion économique. Il ne s'agit jamais d'un fait concret, mais bien d'une opinion quant à la valeur d'un bien immobilier à une date donnée et conformément à une définition précise de ce qui constitue la valeur. Dans la pratique de l'évaluation, la valeur doit toujours être qualifiée (valeur marchande, valeur de liquidation, valeur à titre d'investissement, valeur locative, etc.).*

N'oubliez pas que selon les NUPPEC les définitions sont obligatoires ainsi, l'évaluateur doit fournir une définition précise de la valeur estimée. Par conséquent, si l'on vous demande d'évaluer une propriété afin de déterminer une valeur autre que la valeur marchande, vous devez inclure une définition pertinente de la valeur que vous estimez.

Les NUPPEC définissent la Valeur de vente forcée (Définition 2.31) comme suit :

*Synonyme de « valeur de liquidation », « vente à sacrifice » ou « pouvoir de vente », soit une période de vente écourtée et une compulsion à vendre. La valeur de vente forcée n'est pas une notion distincte de la valeur marchande, mais résulte de certaines conditions commerciales moins favorables au vendeur que celles décrites dans la définition de la valeur marchande.*

Alors, j'espère que vous comprenez maintenant l'incidence de la procédure de pouvoir de vente sur la définition standard de la valeur marchande. Il vous incombe de fournir une définition de rechange dans le rapport d'évaluation si la valeur estimée ne correspond pas à la valeur marchande. Quelles sont donc les pratiques exemplaires à mettre en application lorsqu'on vous demande de déterminer la valeur de vente forcée?

- Demandez le cadre de référence; s'il n'est pas disponible, proposez-en un dans votre lettre d'engagement. Il importe que le client comprenne les éléments (non) inclus dans votre rapport d'évaluation et que les hypothèses extraordinaires et conditions limitatives soient clairement énoncées.
- Précisez clairement le temps proposé de mise en marché et commentez les raisons pour lesquelles celui-ci peut varier du temps d'exposition typique. Expliquez également la façon dont les efforts proposés de mise en marché diffèrent (s'il y a lieu) d'une situation typique.
- Donnez une définition de la valeur que vous estimez et expliquez clairement en quoi

elle est différente de la valeur marchande. Il est conseillé d'affirmer de façon nette que la valeur déclarée n'est pas la valeur marchande.

- Faites preuve d'une grande diligence dans la description des conditions de la propriété à la date de l'inspection, en notant en particulier les éléments démontrant des signes de détérioration excessive. Prenez plusieurs photos.
- Déployez tous les efforts possibles pour ne pas induire en erreur le lecteur du rapport d'évaluation.

Ce dernier point nous ramène à la façon dont les évaluations dans le cadre d'une procédure de pouvoir de vente peuvent avoir d'importantes répercussions en matière de responsabilité légale pour les évaluateurs. Rappelez-vous que, dans une situation de procédure de pouvoir de vente, le propriétaire de la propriété a le droit de percevoir les profits supplémentaires découlant de la vente. Par conséquent, il est recommandé que l'évaluateur fasse preuve de prudence et explique clairement la valeur estimée dans le rapport et les raisons pour lesquelles celle-ci peut différer de la valeur marchande. Bien que vous ayez peut-être été embauché par le prêteur ou son représentant et que vous les ayez identifiés précisément comme le seul utilisateur prévu, cela n'empêche pas le propriétaire de la propriété de tenter de vous poursuivre en justice pour tout écart entre la valeur marchande et le montant reçu à la suite de la procédure du pouvoir de vente. Toutefois, respecter les pratiques exemplaires suggérées, et faire preuve de compétence et de diligence iront loin pour atténuer les risques.



Pour obtenir de plus amples renseignements, je vous invite à lire le *Bulletin d'excellence professionnelle* intitulé « L'évaluation à des fins de saisie », qui se trouve dans la section des membres du site de l'ICE sous l'onglet « Assurance responsabilité professionnelle » au <http://www.aicanada.ca/wp-content/uploads/BEP-L'évaluation-à-des-fins-de-saisie-FRE.pdf>.

Bien que la méthode auquel vous recourez dans le cadre d'une évaluation visant à estimer la valeur de vente forcée puisse varier en raison de la disponibilité des données et des conditions du marché local, les mesures suivantes peuvent servir de plan d'action pour un évaluateur raisonnable :

- Commencez par identifier clairement le client et l'utilisateur prévu du rapport.
- Expliquez le but et l'utilisation prévue du rapport. Fournissez une définition de la valeur estimée et illustrez la façon dont cette définition diffère de celle de la valeur marchande contenue dans les *NUPPEC* ou toute autre source pertinente.
- Définissez clairement les hypothèses extraordinaires et les conditions limitatives dans le rapport.
- Dans le rapport, dans la section sur l'évaluation, mentionnez la valeur marchande estimée fondée sur un temps d'exposition typique et assurez-vous de la définir.
- Dans la mesure du possible, recueillez et analysez les transactions assujetties à des circonstances de vente forcée. Jumelez-les avec des ventes de propriétés semblables sur le plan du temps et de l'effort de mise en marché. Les différences

qui résulteront de votre analyse indiqueront le facteur d'actualisation touchant les propriétés vendues en vertu d'une procédure de pouvoir de vente. Cependant, une étude approfondie des circonstances entourant une telle transaction doit être effectuée afin de s'assurer de comparer des « pommes avec des pommes ».

- Si l'information relative aux transactions dans des circonstances de vente forcée n'est pas disponible, vous pouvez être en mesure de déterminer le facteur d'actualisation en vous appuyant sur l'examen des conditions actuelles du marché, des propriétés concurrentielles en vente, de la durée du temps d'exposition des inscriptions de propriétés vendues, des tendances relatives au nombre de propriétés inscrites, etc. Si le facteur d'actualisation est défini de cette manière, vous devez expliquer en détail au lecteur les mesures prises pour le trouver. En raison du manque de données de commercialisation de premier plan, une fourchette du taux d'actualisation peut s'avérer davantage significative.
- En outre, une autre source d'information pouvant appuyer le facteur d'actualisation pour une période d'exposition abrégée consiste à analyser les transactions associées aux propriétés vendues après 30 jours par exemple, alors que le temps d'exposition typique dans le marché global atteint 180 jours. Bien que la propriété ne se soit pas

## « IL EXISTE AU SEIN DU MARCHÉ UNE DEMANDE POUR CE TYPE DE TRAVAIL QUI PEUT S'AVÉRER ENRICHISSANT. »

vendue dans le cadre de la procédure du pouvoir de vente, si le prix de vente était de loin inférieur à la valeur marchande associée à une période d'exposition typique, la différence peut découler d'une période d'exposition abrégée. Par exemple, une telle situation pourrait survenir si le vendeur avait déjà acheté une autre maison et qu'il souhaitait éviter les coûts liés à la possession de deux propriétés, ou que le vendeur vivait des difficultés financières et devait se débarrasser rapidement de la propriété.

En résumé, l'évaluation de propriétés saisies comporte des défis. Néanmoins, il existe au sein du marché une demande pour ce type de travail qui peut s'avérer enrichissant. Si vous mettez en œuvre les pratiques exemplaires suggérées et que vous utilisez une terminologie pertinente, vous devriez être en mesure de réaliser des contrats de service visant à évaluer la valeur dans un contexte de vente forcée avec une confiance accrue et en limitant les risques. En retour, les défis seront minimisés et les récompenses, maximisées.

### Note

<sup>1</sup> *The Appraisal of Real Estate, Third Canadian Edition, Évaluation immobilière au Canada*. Winnipeg: 2010. Vol. 54, Numéro 4 : p.2.2 