

ÉVALUATION D'ÉGLISES



Par George Canning, AACI, P.APP

Avant de commencer le processus d'évaluation d'une propriété d'église, il est préférable de se familiariser avec son architecture, son fonctionnement intérieur et ses définitions.

Les styles architecturaux des églises ont considérablement changé au cours des siècles en raison de la nature de l'organisation religieuse, de la disponibilité des matières premières et du financement, et de leur approche au culte. En Ontario, il y a de nombreuses cathédrales, mais, pour la plupart, les édifices religieux ont tendance à être un mélange de différents types d'éléments architecturaux historiques tels que gothique, byzantin et roman, pour n'en nommer que quelques-uns.

Actuellement, il semble y avoir un mouvement qui s'éloigne de la construction d'églises basées sur ces styles architecturaux plus anciens en raison des coûts de construction élevés et de la fonctionnalité. On demandera à la plupart des évaluateurs

de déterminer la valeur marchande d'une propriété de l'église dont la fréquentation a diminué et dont le bâtiment nécessite des coûts d'entretien et de réparation importants. Cela semble être un thème commun où les membres de l'église meurent et où il y a moins de soutien financier. Il ne fait aucun doute qu'il y a eu un déclin constant par rapport aux organisations confessionnelles traditionnelles en raison des changements dans les « croyances ».

L'extérieur des bâtiments d'église a tendance à avoir des conceptions et des éléments de construction différents. On constate souvent que le clocher et la cloche elle-même ont été enlevés pour des raisons de sécurité et parce que la cloche de l'église ne sonne plus pour appeler les fidèles au culte. Les images jointes d'édifices religieux communs que l'on trouve partout en Ontario montrent les différentes parties des églises. La compréhension de certains détails architecturaux du bâtiment ou du bien immobilier faisant l'objet de l'évaluation et des

utilisations de l'église comme étant comparables peut suggérer qu'une variable prédictive possible est l'architecture de l'édifice lui-même.

L'appellation exacte des parties intérieures d'un bâtiment d'église est un élément essentiel de l'évaluation. Ces noms peuvent varier en fonction de l'organisation de l'église. Si l'évaluateur n'est pas sûr ou pas familier, il est préférable de demander au représentant de l'église les noms exacts. Ci-dessous se trouvent quelques parties communes de l'intérieur d'une église.

Vestibule : C'est la zone de l'église aussi connue sous le nom d'entrée principale. Ici, on trouve une personne de l'église qui distribue des dépliants pour l'office religieux. Cette zone est généralement décorée de souvenirs d'église ou, dans certaines organisations, de fonts baptismaux ou bénitiers.

Nef : Zone de l'église où les membres sont assis sur des bancs ou, dans certains cas, où il y a des espaces pour les fauteuils roulants ou pour se tenir debout.

Sanctuaire (ou chœur) : Cette zone est située en face de la nef et est délimitée par des marches ou une balustrade.

Chaire : C'est ici que le ministre ou le prêtre parle. Elle peut être élevée au-dessus du sanctuaire. Généralement, cette zone est ornée de panneaux de bois décoratifs avec des éléments sculptés.

Tribune du chœur : C'est l'endroit où le chœur est assis et se trouve généralement à proximité de l'organiste. Elle est délimitée par un garde-corps en bois ou des marches.

Il n'est pas rare de trouver un balcon supérieur ou jubé qui est utilisé par les membres de l'église. C'est aussi un endroit commun pour tout équipement de sonorisation. Les églises plus modernes disposeront d'un ensemble complet de bureaux, de toilettes, de salles d'école du dimanche et de salles supplémentaires pour la prière privée. Les sous-sols sont généralement utilisés pour les réunions à la fin du service, le stockage et quelques installations de cuisine.

Considérations relatives à l'évaluation

Avant d'entreprendre le processus d'évaluation proprement dit, il est essentiel de comprendre le bâtiment de l'église et la propriété faisant l'objet de l'évaluation sous différents angles.

Tout d'abord, quel a été le dossier historique des réparations et de l'entretien? L'évaluateur a-t-il affaire à un édifice qui a un programme d'entretien régulier ou à un immeuble dont on a reporté l'entretien, d'où la nécessité pour l'assemblée de vendre la propriété? Dans ce dernier cas, existe-t-il des estimations du coût des réparations? Deuxièmement, la propriété de l'église comporte-t-elle un presbytère, qui est une maison séparée utilisée par le ministre ou le prêtre, mais située sur le terrain de la propriété de l'église? Le presbytère fait-il l'objet d'un acte ou d'un titre de propriété distinct afin qu'il puisse être vendu séparément du bâtiment de l'église et de la propriété restante? Troisièmement, il est important de noter s'il y a eu ou non des demandes de renseignements de la part d'autres organisations religieuses pour acheter la propriété? Cela reflète directement la demande du marché. Quatrièmement, l'église a-t-elle déjà été inscrite sur une



liste privée ou sur le marché libre? Cinquièmement, pourrait-on utiliser la propriété à d'autres fins que celles d'une église? Il s'agit ici de l'utilisation optimale de l'ensemble de la propriété.

Exemple d'évaluation d'une église

On nous a demandé de faire l'évaluation d'une propriété d'église située dans le comté d'Oxford. Il s'agissait d'un bâtiment d'église typique dont l'entretien avait été considérablement différé.

Une considération très importante pour l'évaluation des églises est de bien cerner la demande pour les propriétés de ce genre au fil du temps. Ceci peut être complété par la collecte d'une base de données des églises qui ont été vendues. Dans notre cas, nous avons cherché des ventes de propriétés d'églises dans le comté en question et dans les comtés environnants. Les ventes ont toutes eu lieu après le 1er janvier 2010. Nous avons filtré les prix de vente puisque nous avons trouvé des ventes de 1,00 \$, 2,00 \$ ou des prix de vente inférieurs à 1 000 \$. Au total, 33 observations ont été relevées.

On ne saurait trop insister sur l'utilisation de graphiques et sur la collecte d'une base de données concernant l'immeuble à évaluer. En effectuant cette démarche, l'évaluateur peut obtenir une meilleure perspective du marché pour le type de propriété

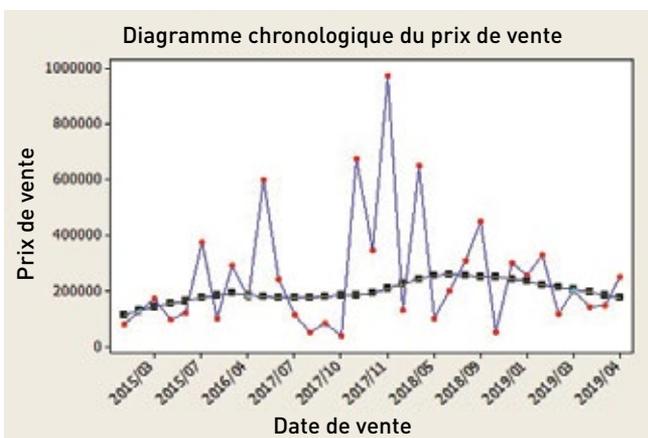


spécifique et sa relation avec l'activité du prix de vente. Il n'est pas nécessaire d'acheter un programme très coûteux pour effectuer ce type d'analyse. Les plus courants, Excel ou R, sont gratuits.

Statistiques descriptives : Prix de vente

Variable	N	N*	Moy.	ET moy.	ÉcType	Minimum	Q1	Médiane	Q3
Prix de vente	33	0	250333	37003	212563	35000	105000	175000	318500

Variable	Maximum
Prix de vente	975000



La ligne de points carrés est un lisseur LOWESS, qui « lisse » l'ensemble des données et forme une ligne de la tendance commune. Nous constatons une tendance à la baisse des prix à partir de 2018. Une analyse plus poussée des prix de vente des églises montre que le prix moyen est de 250 333 \$, avec un minimum de 35 000 \$. La médiane se situe à 175 000 \$.

Processus d'analyse des données

Pour l'évaluation immobilière d'une église, il ne s'agit pas simplement de trouver les ventes les plus récentes dans les régions rurales de l'Ontario et d'appliquer les données à la propriété visée. Il faut choisir avec soin les variables prédictives qui seront utilisées dans l'analyse. Les variables prédictives sont celles qui provoquent une réponse à la variable réponse, qui est toujours l'unité de mesure. Dans notre cas, nous avons choisi le prix de vente au pied carré du bâtiment de l'église, y compris le terrain.

Nous avons déjà parlé de l'architecture. Dans notre cas, nous avons constaté que cette variable n'aidait pas l'évaluateur à expliquer les différences dans les prix de vente des comparables. Cela ne signifie pas que cette variable doit être ignorée chaque fois qu'une évaluation d'église est requise. Dans d'autres évaluations d'églises, nous avons constaté que cette variable joue un rôle dans l'explication du prix. Les aspects architecturaux des bâtiments d'église semblent être un problème géographique. Il est plus dominant dans les grandes collectivités et les grandes villes que dans les régions rurales de l'Ontario.

En examinant nos données, nous avons constaté que l'emplacement, la taille du bâtiment, le nombre de places assises et l'état du bâtiment étaient les variables prédictives les plus importantes lorsqu'il s'agissait d'expliquer les différences dans les prix des comparables. L'âge du bâtiment, la taille du terrain et la finition du sous-sol n'ont rien fait pour expliquer les prix.

Alors comment savoir quelles variables prédictives sont les meilleures? Pour répondre à cette question, il faut employer une méthodologie d'analyse qualitative ponctuelle qui est strictement axée sur la méthode de comparaison directe (MCD). Grâce à cet outil de données exploratoires, il est possible de déterminer rapidement les forces et les faiblesses de toutes les variables prédictives potentielles. Nous pouvons le constater dans l'analyse qualitative ponctuelle utilisée dans le rapport (graphique 3) qui décrit les variables prédictives utilisées dans l'analyse.

VARIABLES PRÉDICTIVES	PONDÉRATIONS MARCHÉ	
Emplacement	(x	0.24)
Dimensions du bâtiment	(x	0.13)
Nombre de places assises	(x	0.36)
État	(x	0.27)
	(x	1.00)
Espace ajusté d'après le bâtiment d'église		

Les poids indiqués à droite sont des pourcentages réels. Un 0,24 correspond à 24 % et toutes les pondérations devraient totaliser 100 % ou 1,00. Un Solveur dans Excel est utilisé pour déterminer le poids de chaque variable prédictive. Ceci est ensuite basé sur les scores attribués à chaque variable prédictive pour chaque vente. Comme l'évaluateur ne devrait pas attribuer arbitrairement ses propres pondérations à chaque variable prédictive, il est préférable d'utiliser le Solveur. Le Solveur peut essayer jusqu'à 20 000 poids possibles pour chaque variable prédictive en moins d'une seconde avant de sélectionner les meilleurs poids. Il faudrait beaucoup plus de temps à l'évaluateur pour obtenir les bonnes pondérations. Il y a donc trois questions auxquelles il faut répondre :

1. Existe-t-il un lien entre les poids et le prix de vente des comparables?
 2. Comment savoir si ces poids sont corrects?
 3. D'où proviennent les variables prédictives?
1. Il n'y a pas de relation entre les pondérations attribuées à chaque variable prédictive et les prix de vente des comparables. On ne peut pas dire que l'emplacement de la variable prédictive avec une pondération de 24 % signifie que le prix de vente de chaque vente représente 24 %. Cela s'explique par le fait que les pondérations varieraient en fonction du nombre de ventes choisies. Cet énoncé met-il en péril la validité des pondérations? Pas du tout. Chaque ensemble de données utilisé dans l'analyse de l'immobilier produira une variété de pondérations, compte tenu des scores attribués aux variables

prédictives par l'évaluateur. Au fil du temps, nous avons remarqué qu'une fourchette de pondérations semblable se dessine, compte tenu des ensembles de données variables sur des types de propriétés semblables.

Le montant des pondérations pour chaque variable prédictive est important, car il indique la « force » de la pondération par rapport à l'explication des différences dans les prix de vente des comparables. Après tout, c'est le seul but de la MCD : expliquer et réduire la variation des prix de vente des comparables. Dans l'exemple ci-dessus, l'évaluateur s'attendrait à ce que les variables prédictives comme l'emplacement, l'état, le nombre de places assises aient un poids important, car il s'agit là de questions essentielles pour tout acheteur.

2. Il n'y a pas de formule secrète lorsqu'il s'agit de choisir des variables prédictives. L'évaluateur devrait commencer par certains éléments communs à l'ensemble de l'immeuble faisant l'objet de l'évaluation. Nous avons dressé une petite liste de variables prédictives possibles pour divers types de propriétés. En fin de compte, les variables prédictives peuvent également changer par rapport à l'emplacement. Par exemple, une parcelle vacante de terrain commercial dans une « petite ville de l'Ontario » peut ne pas avoir le même nombre ou le même type de variables prédictives. N'oubliez pas que les variables prédictives sont un produit de la façon dont l'acheteur et le vendeur perçoivent la propriété, en plus d'être une fonction d'explication du prix.

TYPE DE BIEN	VARIABLES PRÉDICTIVES SUGGÉRÉES
Immeuble industriel	Emplacement, Dimensions du terrain, Âge du bâtiment, Hauteur du plafond, Espace de bureau, Taille du bâtiment, Superficie de mezzanine
Immeubles de bureau convertis	Emplacement, Stationnement, Âge du bâtiment, Taille du bâtiment. Architecture, Finition du sous-sol et zonage
Centre commercial	Emplacement, Dimensions du terrain, Loyer moyen au pied carré, Type de locataire, Âge du bâtiment, Taille du bâtiment, Stationnement
Appartements	Emplacement, Âge du bâtiment, État, Loyer moyen par unité, Dimensions du terrain, Taille du bâtiment
Terre agricole vacante	Emplacement, Forme, Qualité du sol, Superficie arable, Superficie totale, Topographie
Ferme mise en valeur	Emplacement, Superficie totale, Superficie arable, Maison, Dépendances, Dimensions de la grange, nombre d'animaux (vaches, porcs, poulets, dindons)
Terrain commercial	Emplacement, Forme, Zonage, Services publics, Dimensions du terrain, Topographie
Terrain de lotissement	Emplacement, Dimensions du terrain, Zonage, Plan officiel, Services publics, Forme

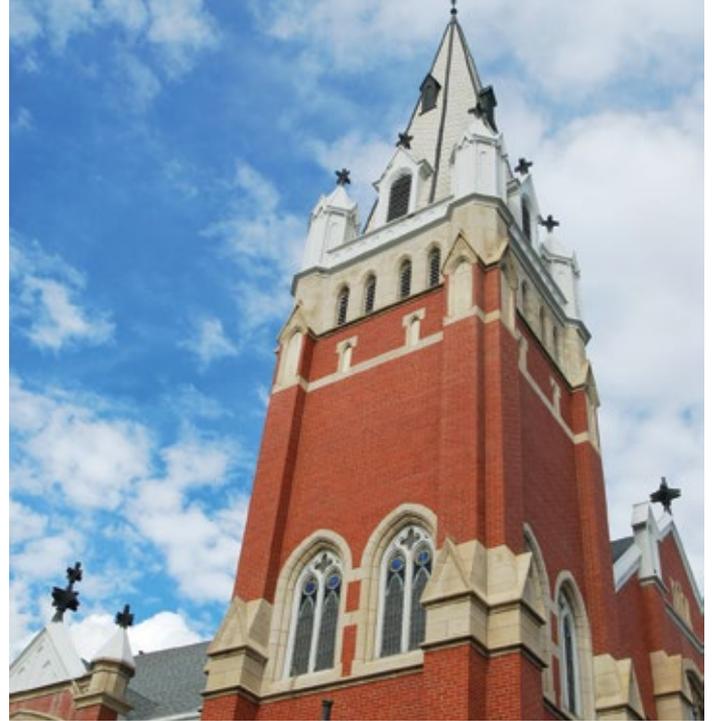
3. Avec le point de qualité, nous pouvons surveiller la « justesse » (à défaut d'une meilleure expression) en ce qui concerne la meilleure sélection de variables prédictives de deux façons. (A) Surveiller le coefficient de variance en pourcentage

[CdV %] du prix de vente ajusté par unité de mesure choisie par l'évaluateur. Dans notre cas, il s'agit du prix de vente par pied carré du bâtiment de l'église, y compris le terrain. Le CdV % se compose uniquement de l'écart-type du prix de vente ajusté par unité de mesure, exprimé en pourcentage du prix de vente moyen ajusté de l'unité de mesure. Dans QP, il est calculé automatiquement. Plus le CdV % est faible, plus il y a peu d'écart entre le prix de vente ajusté de l'unité de mesure et le prix de vente le plus élevé. C'est l'objectif de chaque application de la MCD.

Par conséquent, si les variables prédictives sélectionnées sont incorrectes, il est impossible que le CdV % soit inférieur à 5 %, par exemple. Nous pouvons le voir dans la section sur le prix de vente ajusté de la production dans l'évaluation de la propriété de l'église illustrée ci-dessous. Le 4,21 \$ est la moyenne du prix de vente rajusté par pied carré de l'édifice de l'église, y compris le terrain. L'écart-type (ET) est la distance autour de la moyenne ci-dessus de 4,21 \$. Le CdV % de 2 % est la relation entre l'écart-type et la moyenne exprimée en %.

EXTRANT DU PRIX DE VENTE AJUSTÉ	
Moyenne	\$ 4.21
Écart type	\$ 0.10
Coefficient de variance %	2%

(B) Les tests résiduels sont un bon moyen de déterminer si les décisions de l'évaluateur concernant la sélection des variables prédictives et leurs scores sont correctes. En ce qui a trait aux points de qualité, nous retournons le modèle sur lui-même et prédisons les prix de vente de chaque vente en fonction des scores attribués aux variables prédictives. Évidemment, si nous avons la mauvaise variable prédictive ou le mauvais score attribué, nous devrions constater une erreur importante dans les résidus ou la différence entre le prix de vente réel des comparables et leur prix prévu. Ceci est automatiquement complété dans QP. En ce qui concerne l'évaluation de la propriété de l'église, cette analyse se présente comme suit :



Ce que les tests résiduels montrent dans la MCD de l'église ci-dessus, c'est que, « en moyenne », la différence entre les prix réel et prévu est de 1,64 %. Il est statistiquement impossible d'avoir un montant moyen prédit aussi bas par simple hasard. C'est le résultat d'une bonne analyse des données par l'évaluateur et de l'utilisation de l'outil très puissant qu'est QP dans la MCD.

Résumé

L'évaluation de propriétés spécialisées comme les églises exige que l'évaluateur fasse beaucoup d'analyse et qu'il pose les BONNES questions. L'état non seulement des propriétés vendues et de la propriété visée est un élément clé. Nous avons constaté que les propriétaires d'églises ne distinguent pas leurs coûts d'entretien futurs entre les coûts d'entretien actuels, coûts d'entretien à court terme et coûts d'entretien à long terme. Ils considèrent simplement l'entretien comme une somme forfaitaire. Cependant, du point de vue de l'évaluation, il y a une différence entre un coût d'entretien de 100 000 \$ qui pourrait être étalé sur cinq ans et le même coût qui est nécessaire immédiatement. Cela a une grande incidence sur le processus d'évaluation. Nous avons également constaté que les acheteurs de propriétés d'églises qui ont besoin de réparations comptent beaucoup sur le fait que l'un de ses membres soit en mesure d'effectuer les réparations à un coût beaucoup moins élevé que s'il engageait un entrepreneur externe. Aucun évaluateur ne peut prédire cette situation et devrait se fier uniquement au coût des réparations à faire. ■

PRIX UNITAIRE PRÉDIT	INDEX #1	INDEX #2	INDEX #3	INDEX #4	INDEX #5	INDEX #6	INDEX #7
Prix de vente prédit par pied carré du bâtiment de l'église	\$ 4.21	\$ 79.88	\$ 59.88	\$ 45.09	\$ 46.72	\$ 59.62	\$ 60.57
Prix de vente par pied carré du bâtiment de l'église	\$ 30.39	\$ 83.39	\$ 59.61	\$ 44.79	\$ 47.02	\$ 59.04	\$ 61.18
Erreur absolue (prédit moins réel)	1.26	-3.51	0.27	0.30	-0.31	0.59	-0.61
Erreur absolue comme % du prix réel	4.13%	-4.21%	0.45%	0.67%	-0.65%	0.99%	-1.00%