SEAN McALLISTER, AACI, P.APP

ÉVALUATION DES PETITS BIENS IMMOBILIERS À REVENU

« SI UN BIEN IMMOBILIER COMMERCIAL SE TROUVE DANS UNE COLLECTIVITÉ RURALE OU DANS UN PETIT CENTRE URBAIN ET QU'IL EST OCCUPÉ PAR UN COMMERCE DU GENRE FAMILIAL, IL SERAIT PROBABLEMENT CLASSÉ COMME UNE PETITE ENTREPRISE COMMERCIALE. »

Sean McAllister, AACI, P.App est le président de Tarle & McAllister Appraisals Inc., à Cornwall, Ontario. Depuis plus de 10 ans, Sean est un CRA très actif comme évaluateur résidentiel. Quand il a obtenu sa désignation AACI au début des années 2000, il a fait une transition graduelle vers une combinaison de travail résidentiel et commercial. Au cours des 10 dernières années, il a presque exclusivement réalisé des contrats de service d'évaluation de biens immobiliers à revenu.

Selon vous, qu'est-ce qui constitue un petit bien immobilier commercial par rapport à un moyen ou un grand ?

SM : La logique voudrait que la taille physique, l'emplacement géographique, le type de bien immobilier ou de commerce et le type d'investisseur ou d'occupant déterminent si un bien immobilier serait considéré comme un petit bien immobilier commercial. Toutefois, en général, je dirais que si un bien immobilier commercial se trouve dans une collectivité rurale ou dans un petit centre urbain et qu'il est occupé par un commerce du genre familial, il serait probablement classé comme une petite entreprise commerciale. On pourrait le mieux décrire ce genre d'entreprise comme un bien immobilier ou un investissement qui rapporte de modestes revenus commerciaux et qui n'est pas national ou franchisé. Prenons par exemple des fermes d'agrément, des dépanneurs, des stations d'essence, des motels, ainsi que des appartements et des biens immobiliers à revenu qui requièrent peu d'investissements.

Les exploitations agricoles plus petites tombent-elles dans la catégorie des petits biens immobiliers à revenu ou sont-elles considérées et traitées différemment ?

SM : Les exploitations agricoles plus petites pourraient définitivement être classées comme petits biens immobiliers à revenu. Beaucoup de ces biens immobiliers sont achetés et utilisés comme sources de revenu secondaire et sont souvent décrites en utilisant le mot « agrément ». La plupart des propriétaires de ces types de bien immobilier n'ont pas nécessairement besoin de vivre des produits de l'entreprise. Par exemple, j'ai évalué une petite étalonnerie s'étendant sur 20 acres, comprenant une maison, une écurie de chevaux, un manège d'équitation intérieur, un paddock, etc. Les propriétaires de ce bien immobilier sont deux enseignants à la retraite qui prennent des chevaux en pension, donnent des leçons d'équitation et présentent d'autres événements équestres. Ils utilisent la ferme d'« agrément » pour compléter leurs revenus de retraite et pour satisfaire leur amour personnel des chevaux.

« BEAUCOUP DE PROPRIÉTAIRES DE PETITES ENTREPRISES DIVERSIFIENT LEUR BIEN IMMOBILIER POUR GÉNÉRER DES REVENUS ADDITIONNELS, CE QUI REND LES CONTRATS DE SERVICE D'ÉVALUATION TOUT À FAIT UNIQUES. »

Pouvez-vous nous donner des exemples de petits biens immobiliers commerciaux que vous avez évalués ?

SM : En voici quelques-uns : un motel de 25 chambres exploité par le propriétaire, dans une petite ville près d'une rivière; un immeuble d'habitation de 12 logements acheté par un petit investisseur; un dépanneur à une intersection achalandée dans un petit voisinage urbain établi; un garage de réparation dans un petit village de 750 habitants; une marina au bord d'un grand lac où beaucoup de bateaux circulent; un terrain de camping de 240 emplacements situé en zone rurale, mais à proximité de deux grandes villes; un parc de maisons mobiles; une grande superficie acquise pour des fins de loisirs et de chasse; un petit bien immobilier industriel servant à fabriquer et à vendre des armoires… la liste est très longue.

Avez-vous fait des petites évaluations commerciales qui ont été mémorables ?

SM : En raison de la nature et du type de mon travail dans les municipalités rurales, les villages et les petits centres urbains, presque tous les contrats de service que j'ai exécutés sont uniques. Même si les biens immobiliers peuvent être de type similaire, presque tous sont particuliers parce qu'ils ont leurs propres besoins et exigences. Par exemple, j'ai récemment évalué un bien immobilier abritant une boutique dans un petit hameau. Bien que ça semble assez simple, le bien immobilier comportait aussi des unités d'entreposage, un petit immeuble à bureaux et une enceinte clôturée de 2,5 acres. Beaucoup de propriétaires de petites entreprises diversifient leur bien immobilier pour générer des revenus additionnels, ce qui rend les contrats de service d'évaluation tout à fait uniques.

Même si je ne me concentre pas seulement sur les petits biens immobiliers commerciaux, il y a quelques contrats de service qui se distinguent par leur grande particularité. Quand j'étais un jeune évaluateur, un glissement de terrain est survenu dans une ville située près de nos bureaux. Les autorités gouvernementales ont décidé d'indemniser les personnes touchées en leur accordant une « juste » valeur marchande pour leurs biens immobiliers et en ont aidé plusieurs à quitter cette zone instable et à s'établir ailleurs. En travaillant au contrat de service avec l'évaluateur principal, ce fut très intéressant de développer des évaluations de masse pour des biens immobiliers qui, dans plusieurs cas, avaient complètement disparu.

Un autre contrat de service était mémorable pour une raison différente. La Ville de Cornwall est située à côté de la Nation mohawk d'Akwesasne. Conjointement avec le gouvernement du Canada et la bande mohawk locale, la Banque de Montréal a créé un programme pilote pour tenter de fournir des hypothèques à la population autochtone locale. Nous avons été chargés d'effectuer un grand nombre d'évaluations sur le bien immobilier pour établir des valeurs de base aux fins d'hypothèque. Un résident de la localité, qui possédait un gros camion, m'aidait dans mes déplacements sur les lieux quand, un jour, il est sorti de la route pour prendre un raccourci et nous avons descendu un remblai jusque sur une rivière gelée. Vous dire que j'ai été un peu stupéfait serait un euphémisme, mais j'ai compris que tout irait bien quand nous avons croisé un autre véhicule qui venait de l'autre rive. J'ai découvert par la suite que beaucoup de gens de la région empruntaient ce raccourci. Ceci dit, c'était un travail fascinant. J'ai appris énormément des résidents locaux et j'ai rencontré des gens fantastiques.

Je me rappelle aussi un incident sur une ferme d'agrément que j'évaluais en

« L'UN DES FACTEURS CONTRIBUTIFS LES PLUS INFLUENTS SUR LA VALEUR DES PETITS BIENS IMMOBILIERS COMMERCIAUX EST " EMPLACEMENT, EMPLACEMENT, EMPLACEMENT. " »

prévision d'un financement hypothécaire. Je suis arrivé sur la ferme, j'ai vu la maison et interrogé le propriétaire. Après avoir inspecté l'intérieur, je me suis aventuré dehors pour mesurer la maison, voir les dépendances et marcher sur une partie du terrain. Ma visite se déroulait sans histoire, jusqu'à ce que je trébuche dans une grange sur un morceau de bois qui sortait du plancher que je n'avais pas vu. Heureusement, ou peut-être pas si heureusement, ma chute a été amortie par un petit tas de fumier que le propriétaire avait laissé là dans ses corvées du matin. J'aimerais pouvoir dire que je ne suis pas tombé à plat ventre dedans, mais…

Une autre fois, j'étais chargé d'évaluer plusieurs biens immobiliers qui avaient été saisis par les tribunaux, car ils avaient été acquis avec les produits de la criminalité. Afin de procéder aux évaluations, j'ai dû être escorté jusque sur le site par un véhicule de police devant moi et un autre derrière. Je me sentais comme un dignitaire.

Quel genre de situation demande votre participation dans l'évaluation de petits biens immobiliers à revenu ?

SM : En général, je fais des évaluations aux fins de financement hypothécaire. Mais je fais aussi d'autres types de contrats de service, incluant pour : litiges matrimoniaux; division des actifs entre des associés en affaires; problèmes avec l'Agence du revenu du Canada concernant des gains en capitaux, la TVH, etc.; appels d'évaluation avec la Société d'évaluation foncière des municipalités; évaluations préalables à l'inscription et à l'achat; planification successorale; litige; etc.

De quels actifs et autres facteurs tenez-vous généralement compte pour évaluer un petit bien immobilier à revenu ?

SM : Tous les aspects habituels sont pris en considération, y compris les attributs du marché, du voisinage et du site, les caractéristiques physiques de l'immeuble, l'utilisation optimale, etc. Cependant, l'un des facteurs contributifs les plus influents sur la valeur des petits biens immobiliers commerciaux est « emplacement, emplacement, emplacement ». Il est important de comprendre que, dans les régions rurales, les hameaux, les villages, les municipalités et les petits centres urbains, l'emplacement joue un rôle majeur dans le calcul de la valeur. Vous pouvez avoir un bien immobilier plus ou moins identique à un autre, situé à seulement quelques kilomètres de distance, mais l'un se trouve dans un marché actif, alors que l'autre est dans un marché stable ou équilibré.

Par exemple, deux municipalités dans cette région sont situées près d'une grande autoroute. La première est à 40 km d'Ottawa, tandis que l'autre est à 55 km. La ville la plus proche a un marché dynamique et actif, au contraire de l'autre. Les valeurs des biens immobiliers des deux municipalités peuvent différer d'autant que 20 à 25 % pour un produit très similaire.

D'autres facteurs à considérer incluent : services locaux; attributs des biens immobiliers comme l'âge, la condition, la taille et l'utilité; années en service; données démographiques locales; stabilité financière; liquidités; et offre et demande.

Qu'est-ce qui rend unique l'évaluation de petits biens immobiliers à revenu par rapport à ceux qui sont classés comme moyens ou grands ?

SM : Dans plusieurs cas, les principes d'évaluation sont les mêmes, qu'il s'agisse d'un petit ou d'un grand bien immobilier à revenu. Toutefois, les propriétaires de petits biens immobiliers tendent à être impliqués plus intimement dans leurs actifs, que l'on parle d'un petit investisseur qui gère le bien ou d'un propriétaire-exploitant qui dirige une entreprise. Les grands biens immobiliers commerciaux tendent à être achetés par des groupes/compagnies d'investissement.

Je dirais en outre que le niveau de « sophistication » est une différence majeure entre les deux. Je ne dis pas ça de façon péjorative, mais plutôt comme une observation des façons diverses dont les gens perçoivent un bien immobilier. Habituellement, les acheteurs ou investisseurs des moyens et grands biens immobiliers à revenu appartiennent à un domaine spécialisé. Que le bien immobilier contienne des immeubles franchisés, des structures à bureaux, des chaînes de motels nationales, des biens immobiliers agricoles commerciaux, etc., les gens qui travaillent à grande échelle dans ces industries particulières sont généralement familiers avec les taux normalisés au pied carré, les taux de chambres disponibles, les taux de location, les taux de superficie en acres, etc. Ils tendent à agir de manière plus délibérée, logique, imputable et mesurable. Plusieurs de ces types de propriétaires/investisseurs/acheteurs ne sont pas émotionnellement attachés au bien immobilier. En bref, celui-ci est une marchandise.

D'un autre côté, les acheteurs/investisseurs/propriétaires de plus petits biens immobiliers commerciaux tendent à considérer le bien comme moyen d'arriver à une fin plutôt que la façon dont il est lié au marché. En d'autres mots, ils s'achètent un emploi, un revenu supplémentaire ou un fonds de retraite. Ils sont souvent plus attachés émotionnellement au bien immobilier. Ce dernier peut être situé là où

ils habitent, font des affaires ou gagnent leur vie. Ces biens immobiliers sont par conséquent achetés et vendus d'une manière plus sentimentale.

Est-ce qu'il y a des défis particuliers à relever ?

SM : Pour l'un, il est souvent difficile de trouver des biens immobiliers à comparer tout près du bien visé. Géographiquement, vous pouvez avoir des comparables à 50 kilomètres l'un de l'autre, avec des ajustements requis pour l'emplacement de chacun. Chaque ville, village ou petit centre urbain est un marché en soi et doit être dûment considéré et soupesé.

D'autres défis incluent : comprendre les motifs des acheteurs et des vendeurs; connaître une grande variété de types de biens immobiliers, que ce soit des biens à investissements modestes et agricoles, des terrains de camping ou des petites entreprises de tourisme d'accueil; et pouvoir jauger et comprendre les réactions des acheteurs et des vendeurs pour chaque type de bien immobilier. Et, bien sûr, il y a toujours le défi de déterminer l'utilisation optimale du bien. Son utilisation actuelle est-elle optimale ? Existe-t-il d'autres utilisations potentielles ? L'utilisation actuelle est-elle viable ou encore légale ? Il y a plusieurs choses particulières à considérer.

Est-ce qu'il y a des compétences spécifiques qui sont utiles pour évaluer des petits biens immobiliers à revenu ?

SM : Dans la majorité des cas, quelle que soit la taille du bien immobilier à revenu que vous évaluez, les compétences décrites par l'Institut canadien des évaluateurs sont les mêmes. Quand vous évoluez dans un petit marché avec divers types d'entreprise, il est très important de développer des connaissances de base sur tous les types d'entreprises. Les compétences d'intervieweur et de chercheur se révèlent alors des plus précieuses.

Bien que ce soit plus un trait de caractère qu'une compétence, il importe pour un évaluateur d'être excité chaque jour à l'idée de travailler et traiter des dossiers et des contrats de service différents. De plus, vous ne devez pas hésiter à contacter d'autres évaluateurs et des experts pour leur poser des questions dans une industrie où vos connaissances sont limitées. À l'inverse, vous devez accepter de partager avec les autres firmes d'évaluation l'information que vous avez recueillie. En bâtissant un réseau de coopération avec des firmes associées, le produit de chacune devient meilleur.

Quelles sont les plus grandes satisfactions que vous retirez de l'évaluation de petits biens immobiliers à revenu ?

SM : Alors que la rémunération d'un contrat de service peut être un facteur quelque peu limitatif pour évaluer un petit bien immobilier à revenu, le bonus c'est que le travail est très excitant, car il y a tellement de types de contrats de service et de défis différents chaque jour. Vous avez la chance de rencontrer et de traiter avec toutes sortes de propriétaires d'entreprises et vous pouvez développer un ensemble de compétences qui favorisera la croissance et la réputation de votre entreprise.

En outre, nous avons une merveilleuse opportunité de partager l'information avec d'autres firmes régionales et de coopérer avec d'autres professionnels de l'industrie. Étant dans une petite firme d'évaluation, j'envoie des courriels ou je téléphone régulièrement à d'autres évaluateurs régionaux pour m'informer, par exemple, sur une vente ou sur un bien immobilier. Alors que certains peuvent être réticents à parler directement à un concurrent dans la même ville, je crois que tisser des liens avec d'autres firmes de votre région ou autour fera de vous un meilleur évaluateur qui créera un produit de plus grande qualité.

L'évaluation de petits biens immobiliers à revenu est-elle un secteur d'activité en croissance pour les évaluateurs ?

SM : Je peux seulement confirmer que j'ai beaucoup de travail. Je trouve que travailler dans une petite ville et un secteur rural est très avantageux pour avoir une carrière longue et enrichissante. Il semble que beaucoup de membres stagiaires considèrent les grandes compagnies et les régions métropolitaines comme la meilleure façon d'établir une carrière dans le secteur de l'évaluation et, bien que ce soit le cas pour certains, un nouvel évaluateur peut mener une carrière longue, fructueuse et intéressante en se spécialisant dans les biens immobiliers commerciaux des petits centres urbains et des zones rurales. Selon moi, le coût de la vie et du travail dans une plus petite collectivité est beaucoup moins élevé, c'est un endroit formidable pour élever une famille et c'est un choix de carrière très gratifiant. Plus gros n'est pas toujours meilleur.

Est-ce qu'il y a beaucoup de concurrence entre les évaluateurs dans ce domaine de pratique ?

SM : Je suis persuadé que c'est le cas dans certaines régions du pays. Mais, je pense que la concurrence est une bonne chose. Elle vous pousse à travailler plus fort, à en apprendre davantage et à demeurer au fait des nouveaux enjeux et des changements qui surviennent dans l'industrie.

Avez-vous des suggestions sur la façon dont un évaluateur pourrait étendre sa pratique dans ce domaine ?

SM : Développez toutes les connaissances locales possibles et parlez au plus grand nombre de gens possible qui sont actifs dans ces plus petits marchés. En plus de vous faire connaître, cela vous aidera à former un réseau de contacts utiles, vous rendra plus capable de réaliser une diversité de contrats de service uniques disponibles pour les petits biens immobiliers à revenu.