



PAR RENATO JADRIJEVIC, AACI, P.APP,
METRO VANCOUVER

ÉVALUATION LIÉE AUX TÉLÉCOMMUNICATIONS :

L'expérience de Metro Vancouver

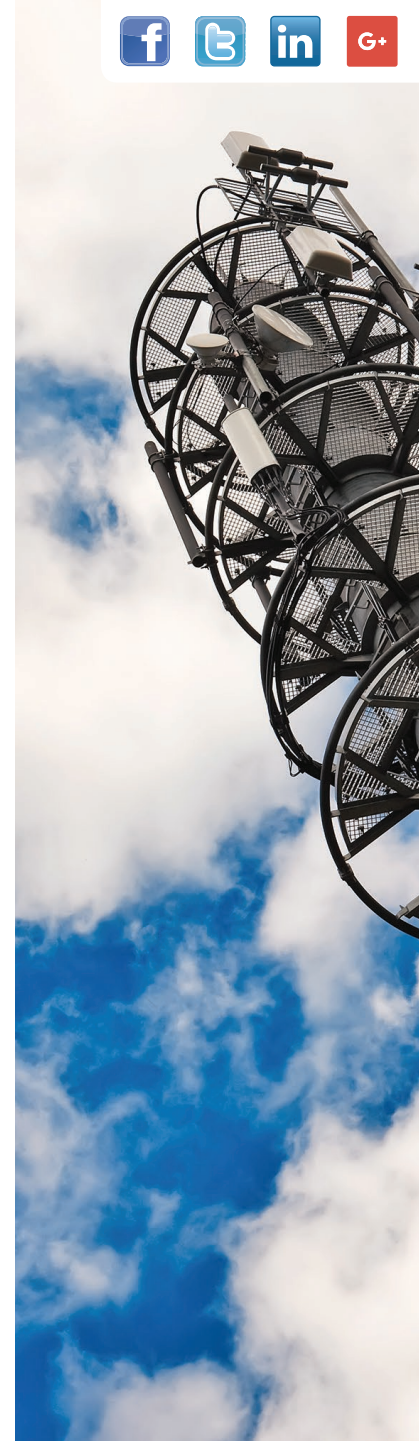
CONTEXTE

Metro Vancouver (MV) est un partenariat de 21 municipalités, une circonscription électorale et une Première Nation signataire d'un traité qui élaborent ensemble et livrent des services régionaux dans les basses-terres continentales de la Colombie-Britannique. Ses principaux services sont l'eau potable, le traitement des eaux usées et la gestion des déchets solides. En outre, MV réglemente la qualité de l'air, planifie la croissance urbaine, administre un système de parcs régionaux et fournit des logements à prix abordable. Dans l'exercice de ces responsabilités, MV détient beaucoup de biens immobiliers dans la région, acquis à différents moments, de différentes manières et selon différentes tenures préexistantes avec d'autres parties.

À travers la région, MV détient présentement environ 24 contrats de licence et de location avec divers opérateurs de télécommunications dans les marchés de la téléphonie, la télévision et la communication mobile. La majorité des contrats existants avaient un terme initial de cinq ans et prévoyaient d'autres options de prolongement. En 2011, beaucoup de ces contrats étaient sur le point d'échoir ou avaient déjà expiré. En raison des contrats vieillissants et du développement rapide des nouvelles technologies, MV a demandé à des professionnels comment le mieux procéder avec ses biens immobiliers de télécommunications pour moderniser les contrats de licence afin qu'ils reflètent plus fidèlement l'état actuel de l'industrie, des biens immobiliers et des conditions économiques.

Ayant recherché ces avis auprès de plusieurs compagnies ayant des connaissances et de l'expérience dans cette industrie très spécialisée, MV a finalement retenu les services de Planetworks Consulting™ Corporation, un consultant indépendant en technologies de l'information et en solutions réseau. La compagnie a reçu instruction d'inspecter 10 sites de télécommunications clés de MV, faire un inventaire de chaque site, rapporter quel équipement ou quelles sous-locations étaient permis en vertu des contrats, comparativement à ce qui se trouve effectivement sur les sites, recommander un modèle de fixation des prix et, enfin, formuler des commentaires sur les contrats de licence existants.

« LES ÉVALUATEURS IMMOBILIERS ONT UN GRAND
RÔLE À JOUER DANS L'ÉVALUATION DU TERRAIN ET
DES BÂTIMENTS QUI S'Y TROUVENT. »





ÉVOLUTION DANS L'INDUSTRIE

Après avoir effectué ses inspections, Planetnetworks a rapporté que l'industrie avait considérablement changé depuis 30 ans, incluant une transition vers la technologie sans fil et une consolidation massive à un nombre limité de joueurs. On a aussi constaté que, durant la tenure de la plupart des contrats de licence, les propriétaires des compagnies avaient fréquemment changé. Par exemple, plusieurs entreprises de câblodistribution détenues par des petits opérateurs dans la région de Vancouver sont devenues Rogers Cable TV au début des années 1990, avant de devenir Shaw.

La transformation aussi importante de l'industrie des télécommunications a ouvert la voie à des « cow-boys immobiliers », qui voulaient conclure les meilleurs marchés possibles pour les transporteurs. Ces contrats de licence ou de location incluaient le contrôle exclusif des toits, des baux sans limites du nombre d'antennes (appelés « invasion d'antennes »), pas de restrictions concernant les sous-locataires, des premiers termes de 15 ans ainsi que des montants de location/licence moins élevés que ceux que l'on aurait pu charger en réalité. Ce scénario a beaucoup changé, avec les nouveaux termes stipulés dans les contrats de licence récemment négociés par MV, qui diffèrent grandement des contrats antérieurs (voir le Graphique 1 – Anciens termes c. Nouveaux termes).

L'examen de Planetnetworks a permis de constater que le marché se dirigeait définitivement vers un modèle de fixation des prix basé sur le « coût par antenne » pour établir les montants de location. Les tours ayant des capacités limitées et les méthodes pour réduire le nombre d'antennes étant nécessaires pour assurer l'intégrité structurale, les grands transporteurs livrent leurs services sur bandes multiples et les fabricants d'antennes commencent à produire des antennes bibandes et tribandes, qui peuvent recevoir plusieurs attributions de fréquences et rayonner beaucoup plus de puissance.

Sur le plan de la technologie, on a noté que les opérateurs cellulaires ajustent et réorientent les antennes, ajoutent des antennes et augmentent les capacités de micro-ondes dans chaque site sur une base régulière, afin d'assurer la liaison terrestre d'un plus grand trafic. Essentiellement, les sites cellulaires sont en constante évolution.

TYPES DE SITES

Les sites qu'utilisent les opérateurs de télécommunications se classent en général dans quatre catégories.

Les **pylônes autoportants** ont souvent moins de 50 m de hauteur et requièrent de petites parcelles de terrain, habituellement environ 250 m². Ils sont les plus chers à construire, soit approximativement 13 000 \$ par mètre de hauteur.

Les **pylônes haubanés** reposent sur un pivot et sont maintenus en place par des fils de retenue. Ce sont les plus hauts pylônes, qui peuvent atteindre ou dépasser les 100 m. À environ 10 000 \$ par mètre carré, ils coûtent moins cher à construire que les pylônes autoportants; cependant, ils nécessitent de grands terrains pour recevoir les points d'ancrage. Plus la tour est élevée, plus le terrain est grand à cause de ces points d'ancrage.

Les **antennes unipolaires** sont des poteaux supports d'appareil d'éclairage géants ayant généralement 20 à 30 mètres de hauteur. Elles sont les moins dispendieuses parmi les pylônes autoportants, leur construction coûtant environ 7 800 \$ par mètre de hauteur. Comme pour les pylônes autoportants, elles n'ont habituellement besoin que d'environ 250 m² de terrain.

Les **sites sur toit** sont le type le plus courant de site cellulaire à Vancouver et sont la forme de site de radio la plus souvent développée chaque année. Ils sont montés sur le parapet entourant un toit ou sur une construction hors-toit. La sécurité des sites sur toit est importante, car les travailleurs tels entrepreneurs en CVC, peintres, couvreurs, laveur de vitres, etc., n'ont presque jamais de formation sur les dangers que pose l'équipement radiofréquence.





AUTRES CONSIDÉRATIONS

Les sites de télécommunications nécessitent une importante dépense en capital, qui résulte fréquemment en un amortissement de 30 ans. À cause du processus de consultation publique, les tours sont excessivement difficiles à construire dans les régions métropolitaines comme celle de Vancouver. Cependant, une fois construites, elles deviennent une partie intégrante du réseau de télécommunications et sont presque impossibles à relocaliser. Les tours et les points d’ancrage à fils requièrent des vérifications structurales périodiques ainsi que des renforcements à mesure que des antennes sont ajoutées à leur charge.

Pour ce qui touche les documents, la plupart des propriétaires, y compris MV, stipulent clairement que les détenteurs de licences doivent posséder tous les permis requis. Toutefois, alors que la majorité des opérateurs de télécommunications font une demande de permis quand ils commencent à développer un site, ils demandent rarement un permis à la ville pour apporter des changements ou ajouter des éléments. Cette situation existe généralement parce que les opérateurs de télécommunications sont réglementés par le gouvernement fédéral et qu’ils ne croient pas être assujettis aux champs de compétence locaux des villes ou des municipalités. Un exemple extrême de cette situation, découvert par MV, est un cas où le contrat de licence original pour le site de télécommunications permettait jusqu’à 10 sous-locations, mais l’inspection a révélé qu’il en avait en réalité 80.

En matière de sécurité, Santé Canada a élaboré et implanté un Code de sécurité 6, stipulant les niveaux

de rayonnement maximum qui sont acceptables pour le grand public et pour les travailleurs sous radiofréquence (RF). Grand public signifie toute personne qui n’a pas de formation sur les dangers des RF, alors que les travailleurs sous RF devraient avoir été formés sur leurs dangers potentiels et comprendre les précautions à prendre en travaillant près des antennes de télécommunications. De plus, pour « isoler » certains sites, des panneaux rouges indiquent les niveaux d’exposition dépassant les limites permises pour les travailleurs sous RF, alors que des panneaux orangés indiquent les limites permises pour le grand public.

MÉTHODE D’ÉVALUATION — PASSÉE ET PRÉSENTE

Hier – En général dans le passé, le loyer d’un site de télécommunications était un montant prescrit annuellement (souvent simplement un montant que le transporteur était prêt à payer) et, en période de renouvellement/examen du loyer, était soit frappé d’une augmentation fixe, soit en fonction de l’IPC, ou ne prévoyait peut-être pas d’augmentation. Il arrivait souvent qu’au moment du renouvellement, les licences/locations étaient simplement renouvelées selon les dispositions du contrat. Si une estimation du marché était requise, on pouvait embaucher un évaluateur. La compagnie de télécommunications fournissait habituellement des « loyers de sites comparables », que l’évaluateur utilisait pour estimer un juste loyer marchand. Certains évaluateurs auraient pris cela comme valeur nominale, ne connaissant ou ne comprenant probablement pas la quantité ni le type d’équipement utilisé dans chaque site.

« LES PERSONNES QUI SONT CHARGÉES D’ESTIMER LEUR VALEUR DOIVENT SUIVRE LE RYTHME DE CETTE TRANSFORMATION ET DOIVENT RÉPONDRE IMMÉDIATEMENT AUX NOUVELLES DEMANDES DES MARCHÉS ET DE L’ENVIRONNEMENT. »

Aujourd'hui – Alors que l'établissement d'une valeur pour l'équipement de télécommunications et des loyers subséquents qui devraient être chargés pour cet équipement devrait être laissé aux personnes et aux compagnies spécialisées dans cette industrie très unique, les évaluateurs immobiliers ont un grand rôle à jouer dans l'évaluation du terrain et des bâtiments qui s'y trouvent.

En évaluant un bien immobilier de télécommunications, un évaluateur devrait suivre plusieurs étapes. D'abord, il faut déterminer le type et l'emplacement de l'infrastructure. Par exemple, la structure est-elle un pylône autoportant sur terre, un pylône haubané sur terre, une antenne unipolaire sur terre, un équipement sur toit ou encore un équipement monté sur une tour de service public appartenant à une autre entité, comme BC Hydro ? Il est aussi important de déterminer si les permis adéquats sont en place pour se conformer à l'utilisation permise du bien immobilier. Ensuite, le loyer du terrain pour le bien immobilier doit être estimé en déterminant l'utilisation qui vous servirait à évaluer ce bien immobilier. Comme il est peu probable qu'il trouve des loyers de terrains comparables, l'évaluateur devra vraisemblablement estimer la valeur marchande du terrain et appliquer un taux de rendement approprié. Après s'être assuré d'ajouter le loyer d'une voie d'accès, le cas échéant, il peut alors estimer le loyer du terrain.

Il faut identifier les propriétaires des pylônes autoportants, des pylônes haubanés ou des antennes unipolaires, et savoir s'ils sont administrés par une autre entité. L'évaluateur ajoute alors les facteurs suivants : prix de l'équipement; frais par mètre carré de terrain ou de toit utilisé; frais par mètre carré d'une salle d'équipement utilisé dans le bâtiment; part de 50 % des revenus de sous-location/équipement; et frais pour voie d'accès, si nécessaire. Quand l'équipement et la tour appartiennent à la compagnie de télécommunications, on charge des frais de partage de revenus de 50 %, calculés selon la quantité et le type d'équipement. Il est fortement recommandé que l'évaluateur travaille en collaboration avec le consultant en télécommunications durant ce processus, afin de connaître avec précision la quantité et le type d'équipement installé.

DEMAIN

Il faudrait être devin pour savoir ce qui attend l'industrie des télécommunications. On pourrait même se questionner à savoir si les tours de télécommunications existeront encore dans un avenir pas trop éloigné. Certains parlent de choses comme la nanotechnologie, où l'on pourrait peindre au pistolet une partie d'un mur ou d'un toit avec un matériau qui crée un véritable réseau cellulaire. Ce qu'il faut retenir, c'est que l'industrie des télécommunications se transforme sans cesse et que les personnes qui sont chargées de réglementer l'industrie, administrer ses biens immobiliers ou estimer leur valeur doivent suivre le rythme de cette transformation et doivent répondre immédiatement aux nouvelles demandes des marchés et de l'environnement. Les évaluateurs ont un rôle important à jouer dans ce processus, car ils peuvent fournir l'évaluation d'un tiers impartial du terrain et des bâtiments qu'utilisent les sites de télécommunications. 🌈

GRAPHIQUE 1 : TERMES DES LICENCES : ANCIENS C. NOUVEAUX

ANCIENS TERMES DES LICENCES	NOUVEAUX TERMES DES LICENCES
Terme de 5 ans, avec renouvellement de 2-3, 5 ans, à la discrétion du titulaire de licence	Terme de 5 ans, avec renouvellement de 5 ans, à la discrétion de MV
Pas de Code de sécurité 6 requis	Code de sécurité 6 requis
Pas de restrictions sur le nouvel équipement ou les changements d'équipement	Doit soumettre une demande, avec dessins, et obtenir l'approbation de MV
Montant fixe de sous-locations	Peut charger des frais additionnels de licence pour du nouvel équipement et des sous-locations additionnelles
Peut entrer dans les sites sécurisés sans préavis	Doit donner un préavis de 48 heures avant d'entrer dans un site sécurisé
Pas d'imputabilité pour la condition de la tour ou de l'équipement	MV peut exiger qu'un inspecteur en bâtiment et un ingénieur fassent une inspection en tout temps si la tour et/ou l'équipement sont jugés non sécuritaires ou dangereux
Résiliation seulement à la date d'expiration ou pour violation de contrat	Sur une entente écrite des parties ou sur préavis de 12 mois par l'une ou l'autre des parties
Locataire responsable pour sa part des taxes foncières si le contrat est résilié avant la fin de l'année par l'une ou l'autre des parties	Locataire responsable pour les taxes de toute l'année, peu importe le moment où il quitte les lieux