

Alain MANZON - Expert Immobilier - Consultant - Diplômé de l'Enseignement Supérieur

Les Thuyas-11 Boulevard des cistes- 83120 SAINTE MAXIME - Tél : 06.11.31.32.34 - Site web : www.alainmanzon.com

Email : alain.manzon@gmail.com

CNEI*

COMPAGNIE NATIONALE DES EXPERTS IMMOBILIERS

Expert agréé sous le N°1004



ADEXVAL*

ASSOCIATION POUR LE DEVELOPPEMENT

DE L'EXPERTISE EN VALEUR

Membre créateur et

Expert agréé sous le N° 3



Sainte Maxime le 4 septembre 2024.

PERTINENCE DES THEORIES OU METHODES

Certains d'entre-nous en général, et mon ami Fable en particulier ne sont jamais dans le doute !

Or, confronter la pertinence de ses théories, de ses modèles ou de ses méthodes est un exercice qui me semble devoir être fondamental notamment en matière d'expertise immobilière.

Cette réflexion permet notamment de vérifier si ces théories sont réalistes confrontées à la réalité ou à des faits nouveaux ou à de nouvelles.....théories.

A. Les faits et la théorie :

Une théorie, un modèle ou une méthode ne sont recevables qu'à l'épreuve des faits en les confrontant à des situations réelles ou à des expériences empiriques ou, mieux, à des théories ou méthodes différentes.

Or en matière d'expertise les valeurs obtenues diffèrent selon les méthodes utilisées et très souvent, avec les mêmes méthodes, selon les experts.

Que faut-il en déduire ?

B. Interprétation de ces différences.

a) Première hypothèse : Incompétence des experts.

C'est malheureusement un cas fréquent...

b) Deuxième hypothèse : Emploi de la mauvaise méthode ou d'hypothèses erronées.

Quelquefois une méthode ou un modèle sont inadaptés à l'objet de l'expertise.

Par exemple calculer une valeur par le revenu sur un bien qui n'a aucune rentabilité.

On rejoint dans ce cas le point examiné supra.

c) Troisième hypothèse : Insuffisance ou caractère erroné des données.

L'expert, dans l'accomplissement de sa mission, ne doit pas occulter certains renseignements et données qui sont nécessaires pour déterminer la valeur.

Malheureusement, fréquemment les honoraires de l'expert ne lui permettent pas d'investiguer suffisamment.

Il doit dans ce cas indiquer dans son rapport quels ont été ces défauts d'information et l'incertitude qu'ils induisent.

d) Quatrième hypothèse :

L'expert n'a pas la compétence pour traiter le dossier qui lui a été confié.

Dans ce cas, dans l'hypothèse où il n'a pas refusé la mission, il aurait été nécessaire de s'adjoindre un confrère et/ou un sapiteur.

5) Cinquième hypothèse :

Il s'agit d'un mixte des différentes hypothèses décrites supra qui peuvent conduire à un « désastre expertal ».

Il y a, bien évidemment d'autres hypothèses dont, par exemple, le conflit d'intérêt.

Mais il s'agit ici, non pas de dénombrer tous les cas disruptifs mais d'essayer d'analyser la difficulté de l'expertise en général et celle d'expert immobilier notamment.

Une explication tient à l'objet de la mission : Le donneur d'ordre est-il l'acheteur, le vendeur, un investisseur, en conflit avec une autre partie, etc... ?

Le législateur a, partiellement, compris la difficulté dans le cas d'une action en rescision pour lésion en obligeant l'intervention de 3 experts judiciaires nommés par le tribunal pour se prémunir contre toute partialité .

De même le principe du contradictoire est-il une règle de droit qui devrait, dans le cas d'un dossier complexe être la règle.

Chacun a entendu parler de querelles d'experts et cela traduit la difficulté de la tâche.

Difficulté qui n'existe pas dans des dossiers simples comme l'évaluation d'un appartement quand on possède des références de ventes récentes dans le même immeuble ou dans un immeuble voisin ayant les mêmes caractéristiques.

Je rappelle une fois de plus l'adage juridique :

« Un expert une conviction, deux experts une contradiction, trois experts une confusion » que je complète par « Quatre experts et plus, une révolution ».

Je rappelle également qu'obtenir différentes valeurs expertales selon la méthode utilisée n'a rien « d'anormal » .

Par exemple une maison peut valoir 2.000.000 € par comparaison avec des ventes comparables mais voir sa valeur chuter si entretemps elle est classée en zone rouge au PRIF ou valoir 800.000 € pour un investisseur qui ne vise que la rentabilité locative ou 2.500.000 € pour un marchand de biens qui a décelé la possibilité de construire d'autres maisons ou un immeuble sur le terrain.

Certains experts, ayant du mal à conceptualiser l'absence « d'harmonie » de ces différentes valeurs se sentent contraints de faire une valeur moyenne des différentes valeurs obtenues par les différentes méthodes, obtenant ainsi une valeur qui ne correspond à RIEN dans le marché immobilier.

Il résulte également que donner une valeur très précise d'une manière péremptoire est une erreur. Je préconise de donner une fourchette dans laquelle se situe le bien évalué. Fourchette qui peut aller de 5 % à 30 %..... selon le bien expertisé et les hypothèses retenues qui, quelquefois peuvent se révéler obsolètes 8 jours après la rédaction du rapport dans le cas d'un

événement imprévisible comme le Covid, par exemple et qu'on a appelé la « théorie du cygne noir ».

Il est aussi un paramètre à intégrer qui est celui de la subjectivité qui peut induire des valeurs différentes et ce en toute connaissance de la « valeur objective ».

C'est ainsi que l'on observe quelquefois des prix très différents de la valeur du bien. (Un prix est ce qui a été acquitté par un acheteur et une valeur, ce que vaut le bien).

C. Conclusion :

Douter est donc indispensable pour mettre ses théories ou modèles ou méthodes à l'épreuve de la réalité.

Je ne puis résister à vous rappeler cette pensée de Jean Antoine CONDORCET (1743-1794) :

« La vérité appartient à ceux qui la cherchent et non point à ceux qui prétendent la détenir ».

Cette réflexion devrait notamment retenir l'attention de mon ami Fable qui ne doute jamais et que je vais désormais appeler Fabienus.

Fabienus, fais « tabula rasa » de tes convictionsSTP.

Tonton Alain alias « le douteur expertal ».