



SOCIÉTÉ
D'ÉVALUATION
FONCIÈRE DES
MUNICIPALITÉS



GUIDE SUR LA MÉTHODOLOGIE ÉVALUATION DES PARCOURS DE GOLF EN ONTARIO

Date d'évaluation : 1^{er} janvier 2016

AOÛT 2016



MUNICIPAL PROPERTY ASSESSMENT CORPORATION

15 août 2016

La Société d'évaluation foncière des municipalités (SÉFM) est chargée de l'évaluation et de la classification précises des propriétés en Ontario aux fins des taxes municipales et scolaires.

Dans le système d'évaluation de l'Ontario, la SÉFM évalue la valeur de votre propriété tous les quatre ans. Cette année, la SÉFM met à jour la valeur de chaque propriété dans la province afin de refléter la date d'évaluation du 1er janvier 2016 prescrite par la loi.

La SÉFM s'engage à fournir aux propriétaires et aux municipalités de l'Ontario, ainsi qu'à tous ses intervenants, le meilleur service possible grâce à la transparence, la prévisibilité et l'exactitude des valeurs. Dans le cadre de cet engagement, la SÉFM a défini trois niveaux de divulgation afin d'appuyer sa remise de la mise à jour de l'évaluation foncière de cette année. Le présent guide sur la méthodologie représente le premier niveau de divulgation de l'information.

Ce guide fournit une vue d'ensemble de la méthodologie d'évaluation utilisée par la SÉFM pour l'évaluation des parcours de golf dans le cadre de la mise à jour de cette année, afin que cette méthodologie soit bien documentée et qu'elle s'harmonise avec les normes du secteur.

Les propriétaires peuvent avoir accès à des renseignements supplémentaires concernant leur propre propriété par l'entremise de aboutmyproperty.ca. Les informations relatives à l'ouverture de session sur aboutmyproperty.ca sont fournies sur chaque avis d'évaluation foncière envoyé cette année. De plus amples renseignements sur la SÉFM sont accessibles à l'adresse mpac.ca.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Antoni Wisniowski', written in a cursive style.

Antoni Wisniowski
Président-directeur général

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rose McLean', written in a cursive style.

Rose McLean, M.I.M.A.
Chef de l'exploitation

Table des matières

1.0 PRÉAMBULE.....	4
1.1 PROPRIÉTÉS COUVERTES PAR LE PRÉSENT GUIDE SUR LA MÉTHODOLOGIE	4
1.2 LÉGISLATION.....	6
1.3 CLASSIFICATION	6
1.4 UTILISATION DU PRÉSENT GUIDE SUR LA MÉTHODOLOGIE.....	7
1.5 CONSULTATION ET DIVULGATION	7
2.0 LE PROCESSUS D'ÉVALUATION	9
2.1 APERÇU.....	9
2.2 MÉTHODE.....	11
2.3 COLLECTE DE DONNÉES.....	11
2.4 ANALYSE DES DONNÉES.....	17
2.5 ÉVALUATION	18
2.6 VALIDATION DES RÉSULTATS	18
3.0 L'ÉVALUATION	19
3.1 MÉTHODE.....	19
3.2 EXEMPLE D'ÉVALUATION	20
3.3 CONCLUSION	21

1.0 Préambule

La Société d'évaluation foncière des municipalités (SÉFM) – mpac.ca – est chargée de l'évaluation et de la classification précises des propriétés en Ontario aux fins des taxes municipales et scolaires.

En Ontario, les évaluations foncières sont mises à jour en fonction d'un cycle d'évaluation de quatre ans. En 2016, la SÉFM mettra à jour les évaluations des près de cinq millions de propriétés de l'Ontario afin de refléter la date d'évaluation du 1er janvier 2016 prescrite par la loi. Les évaluations mises à jour pour l'année de référence 2016 sont en vigueur pour les années d'impôt foncier 2017 à 2020.

La dernière mise à jour de l'évaluation à l'échelle provinciale était fondée sur l'évaluation en date du 1er janvier 2012. Les augmentations sont mises en œuvre progressivement sur une période de quatre ans. Les baisses de l'évaluation sont appliquées immédiatement.

Il est important de s'assurer que la méthodologie d'évaluation appliquée peut fournir une estimation réaliste de la valeur actuelle à la date d'évaluation pertinente, ce qui permet à son tour à tous les intervenants de comprendre le processus d'évaluation et de faire confiance à l'équité et l'uniformité de son résultat.

Le présent guide sur la méthodologie a été préparé pour les évaluateurs de la SÉFM, les propriétaires et leurs représentants, les municipalités et leurs représentants, les membres de la Commission de révision de l'évaluation foncière, les fonctionnaires provinciaux et le grand public.

Ce guide décrit le processus d'évaluation suivi par un évaluateur, y compris les étapes qui lui demandent de faire appel à son jugement. Il incombe à l'évaluateur de prendre des décisions éclairées pendant le processus d'évaluation afin d'arriver à des estimations de la valeur actuelle.

1.1 Propriétés couvertes par le présent guide sur la méthodologie

Le présent guide sur la méthodologie s'applique aux parcours de golf en Ontario.

Les types de propriétaires et d'exploitation des terrains de golf varient et peuvent comprendre :

- frais à la journée
- semi-privé

- de type exécutif
- public haut de gamme
- privé à but lucratif
- privé sans but lucratif
- faisant partie d'un centre de villégiature
- exclusif

Les parcours de golf proposent également une grande diversité de services, d'un simple kiosque d'enregistrement à de vastes installations comprenant des restaurants, une boutique du professionnel, des concessions, des vestiaires et d'autres agréments, tels que des terrains de tennis.

Les types et objectifs de propriétés de parcours de golf varient et peuvent comprendre les éléments suivants :

- des installations par capitaux propres, qui admettent un certain nombre de membres exclusifs et leurs invités, et qui sont généralement exploitées sans but lucratif
- des installations sans capitaux propres, qui peuvent être exploitées à but lucratif ou non
- des installations semi-privées, qui combinent des droits d'adhésion avec un accès public (à des heures spécifiques et moyennant des frais), et qui sont généralement exploitées à but lucratif
- des installations avec frais à la journée, qui sont ouvertes au public moyennant le paiement de frais, et qui sont généralement exploitées à but lucratif
- des parcours publics appartenant à une municipalité, qui sont ouvertes au public moyennant le paiement de frais, et qui sont généralement exploitées à but lucratif

La SÉFM utilise une série de codes de propriétés pour classer différents types de propriétés. Le code de propriété pour les parcours de golf est 490.

Un évaluateur peut également faire référence à des guides sur la méthodologie supplémentaires pour des propriétés qui ne correspondent pas exactement à la description du code de propriété figurant ci-dessus.

1.2 Législation

La principale loi qui régit l'évaluation des propriétés en Ontario aux fins de l'impôt foncier est la *Loi sur l'évaluation foncière*.¹

La Loi contient d'importantes définitions et indique les propriétés qui sont imposables et la façon dont elles devraient être évaluées. L'article 19(1) de la Loi exige que les terrains soient évalués à leur valeur actuelle, celle-ci étant définie de la façon suivante : « à l'égard d'un bien-fonds, s'entend de la somme que produirait, le cas échéant, la vente du fief simple non grevé entre un vendeur et un acheteur consentants et sans lien de dépendance ».

Le 18 décembre 2015, le ministre des Finances a déposé le Règlement de l'Ontario 430/15 qui a ajouté des règles supplémentaires qui affectent l'évaluation et la classification des propriétés sur lesquelles se situe un panneau publicitaire appartenant à un tiers. Pour respecter le règlement, le revenu attribuable à un panneau publicitaire appartenant à un tiers ne doit pas être inclus dans l'évaluation d'une propriété à des fins d'imposition.

1.3 Classification

Le rôle de la SÉFM est d'évaluer et de classer avec exactitude toutes les propriétés situées en Ontario, en conformité avec la *Loi sur l'évaluation foncière* et la réglementation établie par le gouvernement de l'Ontario. La catégorie d'une propriété déterminera le taux d'imposition qui sera appliqué par la municipalité ou l'autorité taxatrice. Toutes les propriétés sont classées en fonction de leur utilisation, et le Règlement de l'Ontario 282/98 pris en application de la *Loi sur l'évaluation foncière* définit la manière dont sont classées les différentes utilisations des propriétés.

La classification des parcours de golf est couverte dans l'alinéa 3(1)2.vi, qui inclut dans la catégorie des propriétés résidentielles « tout terrain utilisé comme parcours de golf, y compris les bâtiments ou les structures utilisées dans le but de maintenir le parcours de golf, mais excluant tout autre bâtiment et toute autre structure et tout terrain utilisé relativement à ces autres bâtiments ou structures ».

En plus de l'inclusion dans la catégorie des propriétés résidentielles, la valeur imposable attribuée aux composants de vente de nourriture et de boissons et de la boutique du professionnel du parcours de golf fait partie de la catégorie des propriétés commerciales.

Si une partie de la propriété est utilisée à d'autres fins, par exemple pour un hôtel, il sera peut-être nécessaire d'évaluer ces composants séparément et d'additionner les valeurs des

¹ Loi sur l'évaluation foncière, L.R.O 1990, c A.31 : <https://www.ontario.ca/fr/lois/loi/90a31>.

composants pour obtenir la bonne valeur actuelle totale. Il pourrait également être nécessaire de répartir la valeur totale de la propriété entre les différentes utilisations afin de s'assurer que le taux d'imposition approprié est appliqué aux parties pertinentes de la propriété.

1.4 Utilisation du présent guide sur la méthodologie

Le présent guide sur la méthodologie est destiné aux fins suivantes :

- Veiller à ce que les valeurs évaluées de ces propriétés produites par la SÉFM soient équitables, exactes, prévisibles et transparentes.
- Fournir une orientation aux évaluateurs et des explications claires aux municipalités, aux contribuables et aux membres de la Commission de révision de l'évaluation foncière.
- Veiller à ce que la méthodologie utilisée par la SÉFM pour évaluer ces propriétés soit bien documentée et s'aligne avec les normes de l'industrie.
- Expliquer le processus de réflexion et de décision auquel devrait recourir un évaluateur pour appliquer la méthodologie d'évaluation.
- Veiller à l'utilisation d'une approche uniforme à l'évaluation de ces types de propriétés.
- Soutenir les évaluateurs de la SÉFM lorsqu'ils s'acquittent de leurs exigences de diligence raisonnable pour :
 - appliquer les lois et les règlements de l'Ontario;
 - respecter les normes de l'industrie relativement à l'évaluation du marché dans un environnement d'évaluation de masse.

Il faut noter que le présent guide sur la méthodologie ne doit pas remplacer le jugement exercé par l'évaluateur pour arriver à une évaluation fondée sur la valeur marchande (c.-à-d. valeur actuelle) d'une propriété en particulier. Toutefois, compte tenu du fait que le guide sur la méthodologie explique les normes de l'industrie en matière d'évaluation foncière, respecte les normes de l'industrie de l'évaluation et se conforme aux lois et aux règlements provinciaux, les évaluateurs de la SÉFM doivent suivre les procédures décrites dans le guide sur la méthodologie et pouvoir justifier de façon claire et satisfaisante tout écart par rapport à celui-ci.

1.5 Consultation et divulgation

La SÉFM s'engage à fournir aux municipalités, aux contribuables et à tous ses intervenants le meilleur service possible grâce à la transparence, la prévisibilité et l'exactitude. Pour appuyer

cet engagement, la SÉFM a défini trois niveaux de divulgation dans le cadre de sa remise de la mise à jour de l'évaluation foncière à l'échelle provinciale 2016 :

- **Niveau 1** – Guides sur la méthodologie qui expliquent la manière dont la SÉFM a abordé l'évaluation de types spécifiques de propriétés
- **Niveau 2** – Rapports d'évaluation du marché qui expliquent comment la méthodologie décrite au niveau 1 a été appliquée au niveau du secteur aux fins de chaque évaluation
- **Niveau 3** – Renseignements sur l'évaluation spécifique à la propriété, accessibles aux contribuables fonciers, à leurs représentants et aux municipalités

2.0 Le processus d'évaluation

Le processus d'évaluation commence toujours par la détermination de l'utilisation optimale de la propriété en question.

Les parcours de golf consistent en grandes étendues de terrain, souvent à proximité d'aménagements existants. Les évaluateurs de la SÉFM doivent toujours prendre en considération l'utilisation optimale et le potentiel d'aménagement de la propriété. Une propriété qui aurait une valeur plus élevée avec une autre utilisation permise ne devrait pas être évaluée comme parcours de golf.

L'utilisation optimale de la propriété doit être vacante et améliorée. Les quatre tests d'utilisation optimale sont les suivants : l'autre utilisation de plus grande valeur de la propriété doit être physiquement possible, financièrement viable, légalement permise et maximale productive.

Le présent guide n'est utilisé qu'une fois que l'évaluateur a déterminé que l'utilisation optimale de la propriété en question est en tant que parcours de golf.

Les évaluateurs déterminent la valeur d'une propriété en utilisant une des trois méthodes suivantes :

- la méthode de comparaison directe des prix de vente
- la méthode du revenu
- la méthode du coût

2.1 Aperçu

Dans la **méthode de comparaison directe des prix (de vente)**, la valeur est indiquée par les ventes récentes de propriétés comparables sur le marché. En examinant les données issues des ventes, il est essentiel de s'assurer que l'utilisation optimale de la propriété vendue est identique ou similaire à celle de la propriété à évaluer.

Dans le cadre de la **méthode du revenu**, ou plus exactement de la méthode de la capitalisation du revenu, la valeur est indiquée par le pouvoir de la propriété à générer un revenu, en fonction de la capitalisation du revenu. Cette méthode nécessite une analyse détaillée du revenu et des dépenses, tant pour la propriété à évaluer que pour d'autres propriétés semblables ayant été vendues, afin d'obtenir le revenu et les dépenses prévus, ainsi que le taux de capitalisation pertinent.

Dans le cadre de la **méthode du coût**, la valeur est estimée comme le coût actuel de la reproduction ou du remplacement des améliorations sur le terrain (y compris les bâtiments, les structures et autres composants imposables), moins toute perte de valeur découlant de la dépréciation. La valeur marchande du terrain est alors ajoutée.

La SÉFM recourt principalement à la méthode du revenu dans l'évaluation des parcours de golf. La valeur d'une propriété productrice de revenus comme un parcours de golf se fonde sur la valeur actuelle des revenus futurs prévus.

La SÉFM utilise la méthode de capitalisation directe pour établir les évaluations de la valeur actuelle dans un contexte d'évaluation de masse.

Cette méthode estime le revenu annuel pouvant être généré par le parcours de golf, et soustrait les charges d'exploitation pour ensuite appliquer un taux de capitalisation au revenu net pour en arriver à une estimation de la valeur actuelle de la propriété concernée.

La méthode de capitalisation directe comprend les étapes suivantes :

1. Détermination des revenus stabilisés du parcours de golf
2. Déduction du coût stabilisé des ventes
3. Détermination de la marge brute
4. Déduction des dépenses stabilisées pour déterminer le revenu net d'exploitation (RNE) avant les taxes municipales
5. Établissement du taux de capitalisation à partir des données issues des ventes
6. Détermination du taux d'imposition réel (TIR) utilisé pour représenter les impôts fonciers. Pour déterminer le TIR, un pourcentage du taux municipal d'imposition commerciale et un pourcentage du taux municipal d'imposition résidentielle sont pris et ajustés afin de tenir compte de la déduction ultérieure pour biens personnels de la valeur capitalisée.
7. Addition du taux d'imposition réel au taux de capitalisation
8. Capitalisation du RNE afin d'en faire une estimation de la valeur
9. Déduction des biens personnels de la valeur capitalisée, le résultat étant l'évaluation de la valeur actuelle.
10. Addition de la valeur des autres terrains et bâtiments qui ne sont pas capturés dans la valeur du parcours de golf.

2.2 Méthode

Le processus d'évaluation utilisé par la SÉFM compte trois phases principales :

- la collecte de données;
- l'analyse des données recueillies;
- l'évaluation.

2.3 Collecte de données

Les données requises à l'évaluation de parcours de golf proviennent d'un certain nombre de sources :

- La SÉFM effectue des inspections périodiques des parcours de golf.
- Les propriétaires fonciers doivent fournir à la SÉFM certains détails, dont les recettes et les dépenses réelles.
- La SÉFM recueille également des renseignements relatifs aux ventes et aux transferts de parcours de golf.
- Il existe un certain nombre de guides et d'autres renseignements publiés au sujet des parcours de golf.

La SÉFM recueille généralement les types suivants de données relativement aux parcours de golf :

- données générales
- données financières
- description de la propriété
- données sur les ventes
- données sur les améliorations
- données sur l'évaluation du terrain
- données sur les frais d'entrée et l'adhésion

Renseignements provenant du propriétaire ou du gestionnaire

Pour comparer les propriétés, classer correctement chaque parcours de golf et développer les valeurs actuelles appropriées, il est nécessaire que la SÉFM obtienne des renseignements pertinents concernant chaque parcours de golf, comme suit :

- frais d'entrée
- nombre de rondes par année
- coûts de développement
- plans et dessins des bâtiments
- aménagement du site
- déclarations de revenus et de dépenses sur plusieurs années
- budgets et prévisions financières
- type de système d'irrigation ou d'approvisionnement en eau
- classification du parcours et de la pente
- dimensions, longueur et aménagement du parcours
- conception et qualité du parcours
- commodités disponibles
- topographie
- âge
- aménagement paysager

Données financières

Le propriétaire ou l'exploitant d'un parcours de golf est la principale source de données financières relatives à celui-ci. Les renseignements financiers pertinents sont demandés par écrit à chaque propriétaire de parcours de golf. Une copie de l'état des résultats d'exploitation, y compris les revenus et les dépenses, est requise tous les ans.

Voici les données sur les revenus demandées sur une base annuelle :

- frais d'entrée – frais pour les non-membres et les invités, forfaits, tournois, etc.
- location de voitures – frais de location, frais d'utilisation, frais d'entreposage et de chargement des batteries
- frais d'adhésion – tous les types de frais d'adhésion et de frais annuels payés par les joueurs pour la saison de golf actuelle
- terrains d'exercice – tous les revenus gagnés lors du jeu sur les terrains d'exercice ou revenus tirés des adhésions à un terrain d'exercice
- leçons – tous les revenus tirés des leçons de golf, après le paiement de la commission à l'instructeur
- boutique du professionnel – revenus tirés de la vente de toutes les marchandises
- nourriture et boissons – nourriture, boissons alcoolisées et non alcoolisées provenant de toutes les sources, y compris les banquets et les tournois
- autres revenus – répartition de tous les autres revenus

Voici les données sur le coût des ventes demandées sur une base annuelle :

- boutique du professionnel – le coût direct des achats requis pour approvisionner la boutique de marchandises à vendre liées au golf
- nourriture et boissons – le coût direct des achats des ingrédients pour la nourriture, des boissons alcoolisées et des boissons non alcoolisées pour la revente

Voici les données sur les dépenses demandées sur une base annuelle :

- salaires et avantages sociaux provenant de toutes les sources sur le parcours de golf, les boutiques et les restaurants, y compris la direction, la main-d'œuvre directe et le coût des avantages sociaux associés, l'impôt-santé des employeurs, la paie de vacances, les accommodations sur place pour le personnel, les repas du personnel, l'allocation pour vêtements, etc.
- droits d'administration et abonnements, tous les coûts de télécommunications, les coûts d'automobiles, les coûts des déplacements, de l'éducation et de la formation, les

fournitures de bureau, les fournitures informatiques, les dons et les frais bancaires pour cartes de crédit

- fournitures de la boutique du professionnel, y compris les coûts de tous les consommables associés à l'exploitation de la boutique (par exemple, uniformes pour le personnel de la boutique, cartes de pointage et crayons)
- fournitures pour la nourriture et les boissons, y compris les coûts de tous les consommables associés à l'exploitation des restaurants (par exemple, uniformes et serviettes de table)
- dépenses de marketing, y compris tous les frais des publicités dans les médias imprimés, la radio, la télévision et en ligne
- l'entretien du gazon, y compris le coût de l'engrais, des pesticides, des agrégats et du carburant nécessaire à l'utilisation de l'équipement d'entretien (mais pas les coûts de l'achat ou de la location d'équipement)
- honoraires professionnels des consultants externes (par exemple, conseillers juridiques, comptables et vérificateurs, y compris les frais de déplacement et les débours)
- réparations et entretien, y compris toutes les dépenses associées à la réparation des bâtiments et au mobilier et aux accessoires fixes associés (mais pas les dépenses en capital)
- tous les services publics associés à l'exploitation des installations, y compris l'électricité, le propane, le gaz, le mazout, l'eau et les égouts, et le câble et la télé satellite
- tous les types d'assurances associés à l'exploitation et aux bâtiments d'un parcours de golf (sauf l'assurance liée aux avantages sociaux des employés, qui est comptabilisée par service sous la rubrique « Avantages complémentaires »)
- répartition de toutes les autres dépenses

Veillez noter qu'aucune des catégories de dépenses n'inclut les paiements d'intérêt, les paiements hypothécaires, les paiements de prêts, les impôts fonciers, l'amortissement, la dépréciation, les améliorations apportées aux immobilisations ou l'achat d'immobilisations.

Données sur les biens personnels

Si les biens suivants appartiennent au propriétaire du parcours de golf, les détails sur la propriété devraient inclure le coût déprécié de l'équipement et des fournitures suivantes :

- voiturettes de golf
- équipement d'entretien
- équipement de cuisine
- mobilier du chalet

Si les biens suivants sont loués ou loués avec option d'achat, les détails du bail devraient inclure les modalités et les paiements de l'équipement et des fournitures suivantes :

- voiturettes de golf
- équipement d'entretien
- équipement de cuisine
- mobilier du chalet

Données issues des ventes de parcours de golf

La SÉFM recueille également des données concernant les ventes de parcours de golf. Ces renseignements sont requis pour établir les taux de capitalisation appropriés devant être appliqués lors de l'évaluation et pour confirmer les valeurs marchandes finales.

Voici les données issues des ventes devant être recueillies :

- l'adresse et la description légale de la propriété
- le prix de vente
- la date du transfert
- le nom et l'adresse du vendeur et de l'acheteur
- les intérêts transférés (fief simple ou autre)
- la motivation de l'acheteur
- les conditions de financement

Il est important que la SÉFM obtienne le maximum de renseignements concernant chaque vente, y compris les facteurs relatifs au marché local. Tous les intérêts dans la vente de la propriété doivent être isolés et séparés afin de dériver des valeurs réalistes pour la propriété taxable. Les ventes de parcours de golf comprennent des articles non taxables, comme l'inventaire, les biens personnels, les actifs incorporels (valeur de l'entreprise) et la valeur contributive des améliorations.

Les évaluateurs de la SÉFM évalueront les ventes provenant d'une région géographique afin de déterminer les valeurs appropriées et d'analyser les conditions du marché local afin de rapprocher les prix de vente.

Confidentialité

Comme c'est décrit ci-dessus, il est important d'être conscient du fait que pour que la SÉFM puisse produire une évaluation exacte de la propriété en question, il faut obtenir des renseignements de différentes sources.

Cela comprendra des renseignements provenant des dossiers de la SÉFM, du propriétaire ou de l'exploitant de la propriété, de la municipalité dans laquelle celle-ci est située, de la visite de l'évaluateur à la propriété, et d'autres sources.

Il est dans l'intérêt de tous les intervenants du système d'impôt foncier de veiller à ce que la valeur actuelle fournie par la SÉFM soit exacte; pour cela, il est essentiel que toutes les parties coopèrent pour fournir l'information nécessaire.

Il faut noter que certains renseignements susmentionnés peuvent être sensibles sur le plan commercial. La SÉFM reconnaît la nécessité de veiller à ce que tout renseignement qui lui est fourni soit protégé convenablement et ne soit utilisé qu'aux fins pour lesquelles il est fourni. Les évaluateurs doivent apprécier la nature de cet effort et veiller à ce que les données soient traitées en conséquence.

Si, après qu'un appel a été interjeté, la SÉFM reçoit une demande de divulgation de renseignements ayant trait aux revenus et aux dépenses réels, ou d'autres renseignements commerciaux exclusifs sensibles, la pratique habituelle consiste à demander à la personne qui souhaite obtenir cette information de présenter une motion à la Commission de révision de l'évaluation foncière (CRÉF), avec un avis aux tiers, demandant à celle-ci d'ordonner la production des renseignements demandés. La communication de tels renseignements est à la discrétion de la CRÉF et est couramment accompagnée d'une exigence de confidentialité.

Le paragraphe 53(2) de la Loi sur l'évaluation foncière indique que les renseignements divulgués peuvent être remis, dans des circonstances limitées, « a) soit à la société d'évaluation foncière ou à tout employé autorisé de celle-ci; b) soit par quiconque témoigne lors d'un appel au sujet d'une évaluation ou lors d'une instance devant un tribunal concernant une question d'évaluation ».

2.4 Analyse des données

Après avoir effectué la collecte de données décrite ci-dessus, l'évaluateur doit analyser les données et tirer une conclusion concernant la méthode d'évaluation appropriée à utiliser et la manière de l'appliquer. Le processus inclut l'analyse des données issues des ventes et l'analyse des données sur les revenus et les dépenses.

Analyse des données issues des ventes recueillies

Les données issues des ventes sont analysées pour établir des points de référence et le taux de capitalisation (T) – le revenu net d'exploitation (RNE) du parcours de golf divisé par son prix de vente – qui peut alors être utilisé pour évaluer des propriétés semblables. La SÉFM maintient une base de données permettant l'analyse et la comparaison de diverses propriétés. Les données sont alors classées afin d'être triées en groupes appropriés, qui reflètent les différents types de parcours de golf situés à divers endroits.

Analyse des données recueillies sur les revenus et les dépenses

La première étape consiste à stabiliser les revenus et les dépenses.

Les revenus et les dépenses d'un parcours de golf peuvent varier considérablement d'une année à l'autre. Parce que l'évaluation d'un parcours de golf dépend du revenu cumulé à long terme, il ne serait pas approprié pour la SÉFM d'évaluer les parcours de golf en se fondant sur le mauvais rendement d'une année ou l'excellent rendement d'une autre. En stabilisant les revenus et les dépenses sur une période de trois ans, les pics et les creux des revenus et des dépenses peuvent être réduits, et la valeur du parcours de golf devient basée sur une image plus stable de son rendement.

Une fois que les données ont été recueillies et que l'évaluateur a établi les revenus et les dépenses stabilisés, l'étape suivante consiste à comparer les revenus et dépenses réels d'un parcours de golf aux normes du secteur.

En compilant les renseignements sur les revenus et les dépenses dans une base de données, puis en classant tous les parcours de golf, la SÉFM peut établir une gamme de paramètres d'évaluation. Ces paramètres peuvent ensuite être comparés aux données publiées

relativement au secteur d'activité et aux normes du secteur, afin d'être utilisées pour établir les niveaux de rendement escomptés.

La SÉFM travaille avec l'Association nationale des propriétaires de parcours de golf pour établir certaines normes du secteur qui sont appliquées à l'évaluation de tous les parcours de golf de la province. Ces normes comprennent :

- plages relatives aux rondes
- facteur de taux d'actualisation
- coût des ventes de la boutique du professionnel (pourcentage)
- coût des ventes de nourriture et de boissons (pourcentage)
- dépenses globales (pourcentage)
- taux de capitalisation (plage)
- déduction pour biens personnels (pourcentage)

2.5 Évaluation

Ayant effectué les étapes nécessaires décrites ci-dessus, l'évaluateur devrait maintenant être en position d'appliquer le modèle d'évaluation approprié.

2.6 Validation des résultats

Une fois que l'évaluateur a terminé l'évaluation, il est nécessaire de procéder à une série de vérifications afin de s'assurer que toutes les parties pertinentes de la propriété ont été incluses dans l'évaluation, que les ajustements n'ont pas été comptés deux fois, que l'évaluation obtenue a été comparée avec toute donnée du marché pouvant être accessible pour des propriétés semblables, et que l'évaluation finale correspond à l'évaluation de propriétés semblables en Ontario.

3.0 L'évaluation

3.1 Méthode

Sans égard au type de parcours de golf, la SÉFM évalue chaque parcours de golf (en présumant qu'il s'agit de l'utilisation optimale de la propriété concernée) à titre de parcours public à but lucratif. Une certaine constance est ainsi garantie dans l'évaluation des parcours de golf.

D'abord, l'évaluateur estime les revenus du parcours de golf en déterminant les frais d'entrée de base, puis en les multipliant par un taux d'actualisation standard, afin d'en arriver à des frais d'entrée moyens. Ces frais d'entrée moyens sont ensuite multipliés par le nombre de rondes appliquées au parcours de golf en question.

D'autres revenus stabilisés prévus sont additionnés au revenu du parcours de golf, dont la location de voiturettes, l'usage du terrain de pratique, les leçons, la boutique du professionnel, la vente de nourriture et de boissons, afin d'établir le revenu total de la propriété.

Les coûts des ventes sont alors déduits des revenus de la boutique du professionnel et de la nourriture et les boissons pour déterminer la marge brute.

Pour terminer, pour calculer le revenu net d'exploitation, les dépenses sont soustraites de la marge brute.

Taux de capitalisation

La SÉFM analyse les données du marché pour déterminer le taux de capitalisation d'un parcours de golf. Le taux de capitalisation adapté à la propriété dépend d'un vaste éventail de facteurs, dont notamment l'emplacement, le bassin de population, la taille, la longueur, l'âge, la qualité, l'état, etc.

Le taux de capitalisation est déterminé au moyen de la formule suivante :

$$\text{Taux de capitalisation} = \frac{\text{revenu net d'exploitation}}{\text{Prix d'achat de la propriété}}$$

Le taux de capitalisation inclut également un certain ajustement tenant compte du taux d'imposition effectif, puisque l'évaluation est fondée sur le revenu net de la propriété avant déduction de l'impôt foncier.

Valeur attribuable aux biens personnels

Une partie de la valeur d'un parcours de golf est attribuable aux biens personnels et est affectée à leur soutien. Ce montant est déduit de la valeur du revenu du parcours de golf.

Ajout/Déduction des autres composants de la valeur

De temps à autre, la valeur d'une propriété n'est pas entièrement saisie par l'application de la méthode du revenu ou est surestimée par celle-ci. Un ajustement à la valeur est alors requis. Un exemple peut être un ajout pour le terrain excédentaire.

Terrain excédentaire

Dans certaines situations, la propriété peut contenir un terrain excédentaire qui n'est pas développé en raison des conditions du marché. Ce terrain excédentaire doit être évalué séparément et cette valeur ajoutée à la valeur marchande déterminée pour la partie de la propriété constituée par le parcours de golf.

La détermination du terrain excédentaire nécessite un examen du règlement de zonage actuel, ainsi que de la densité et de la configuration actuelles de la propriété. La valeur du terrain excédentaire est généralement établie par l'entremise de l'analyse des transactions de vente.

Finalisation de l'évaluation

La dernière étape du processus consiste à consolider une valeur marchande de la propriété.

3.2 Exemple d'évaluation

Un exemple d'évaluation d'un parcours de golf est présenté ci-dessous :

Nombre de rondes	25 000
Tarif de base	100 \$
Facteur	58 %
Revenu des activités de golf	1 450 000 \$
Revenu de la location des voiturettes	200 000 \$
Revenu du terrain d'exercice	200 000 \$
Revenu des leçons	100 000 \$

Autres revenus	200 000 \$
Revenu de la boutique du professionnel	100 000 \$
Revenu de la vente de nourriture et boissons	400 000 \$
Revenu total	2 650 000 \$
Moins : Coût des ventes	
Boutique du professionnel	74 000 \$
Nourriture et boissons	180 000 \$
Marge brute	2 396 000 \$
Moins : Dépenses	1 892 840 \$
Revenu net d'exploitation	503 160 \$
Taux de capitalisation (9 %)	
Taux d'imposition réel (1,07 %)	
Taux de capitalisation global	10,07 %
Valeur indiquée	4 996 624 \$
Moins : Biens personnels (9 %)	449 696 \$
Valeur nette	4 546 928 \$
Arrondi	4 546 000 \$

3.3 Conclusion

Le présent guide explique la manière dont les évaluateurs de la SÉFM abordent l'évaluation des parcours de golf aux fins de l'évaluation foncière.

Bien qu'il décrive l'approche générale adoptée, il ne remplace pas le jugement de l'évaluateur, et dans certains cas, celui-ci peut adopter une méthode différente pour des raisons valables.

Pour de plus amples renseignements sur le rôle de la SÉFM, veuillez vous rendre à l'adresse www.mpac.ca.