



SOCIÉTÉ
D'ÉVALUATION
FONCIÈRE DES
MUNICIPALITÉS



GUIDE SUR LA MÉTHODOLOGIE

ÉVALUATION DES CENTRES COMMERCIAUX EN ONTARIO

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

JUIN 2016

Le présent document décrit la méthodologie d'évaluation que la SÉFM prévoit actuellement utiliser pour la mise à jour de l'évaluation foncière 2016, pour les propriétés dont l'utilisation actuelle est en tant que centre commercial et pour lesquelles la SÉFM a déterminé que l'utilisation actuelle représentait l'utilisation optimale. Les évaluateurs font preuve de jugement et de discrétion lors de l'évaluation de propriétés et peuvent s'éloigner de la méthode d'évaluation privilégiée par la SÉFM lors de l'évaluation d'une propriété en particulier, mais tout écart par rapport à ces lignes directrices doit être complètement documenté.

Le présent document a été préparé par la SÉFM pour aider les personnes évaluées et les municipalités à voir comment la valeur actuelle de la propriété sera probablement déterminée, pour illustrer l'application uniforme de paramètres d'évaluation au type de propriété et pour se demander si la valeur imposable établie par la suite par la SÉFM est correcte et équitable par rapport à la valeur imposable de terrains semblables dans les alentours, afin d'assurer la distribution équitable du fardeau lié à l'impôt foncier. L'information contenue dans le présent document aidera les propriétaires à satisfaire aux exigences du paragraphe 39.1(4) de la Loi sur l'évaluation foncière et de la règle 16 de la Commission de révision de l'évaluation foncière lorsqu'ils fournissent des raisons pour présenter une demande de réexamen ou pour interjeter appel auprès de la Commission de révision de l'évaluation foncière.



MUNICIPAL PROPERTY ASSESSMENT CORPORATION

15 avril 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 1^{er} 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 centres commerciaux 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 over a light grey rectangular background.

Antoni Wisniowski
Président-directeur général

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rose McLean', written over a light grey rectangular background.

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

Table des matières

1.0 PRÉAMBULE	5
1.1 PROPRIÉTÉS COUVERTES PAR LE PRÉSENT GUIDE SUR LA MÉTHODOLOGIE	5
1.2 LÉGISLATION.....	6
1.4 UTILISATION DU PRÉSENT GUIDE SUR LA MÉTHODOLOGIE	8
1.5 CONSULTATION ET DIVULGATION	9
2.0 LE PROCESSUS D'ÉVALUATION	10
2.1 APERÇU.....	10
2.2 MÉTHODE.....	11
2.3 COLLECTE DE DONNÉES.....	11
2.4 ANALYSE DES DONNÉES.....	13
3.0 L'ÉVALUATION	15
3.1 DÉTERMINATION DU REVENU BRUT POTENTIEL (RBP).....	15
3.2 DÉTERMINATION DU REVENU BRUT EFFECTIF (RBE).....	16
3.3 ÉTABLISSEMENT DU REVENU NET D'EXPLOITATION (RNE).....	18
3.4 CAPITALISATION DU RNE POUR LE TRANSFORMER EN VALEUR	20
3.5 ÉVALUATION DE LA VALEUR ACTUELLE.....	20
3.6 EXAMEN POSTÉVALUATION.....	21
3.7 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 1^{er} 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 était fondée sur l'évaluation en date du 1^{er} 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 centres commerciaux en Ontario. Les codes de propriétés suivants de la SÉFM sont utilisés pour classer les différents types de centres commerciaux en Ontario :

- 425 Centre commercial de quartier – minimum de deux magasins (même propriétaire), avec locataire-clé, en général de moins de 150 000 pieds carrés

- 426 Petit centre commercial – minimum de trois grands magasins, généralement avec un locataire-clé, et en général de moins de 100 000 pieds carrés
- 427 Centre ou mégacentre commercial de grande surface – au moins deux locataires-clés (tels que des épiceries ou des magasins de discompte) avec une collection de magasins-entrepôts ou de magasins en rangée, le tout dans un concept de concentration commerciale, généralement de plus de 100 000 pieds carrés
- 428 Centre commercial régional – au moins un magasin à rayons ou locataire-clé d’au moins 100 000 pieds carrés, une grande population, en général de plus de 300 000 pieds carrés
- 429 Centre commercial communautaire – regroupements d’unités commerciales jointes (aire ouverte ou fermée), avec grand parc de stationnement pavé encourageant les magasins, et offrant un accès à partir de deux côtés ou plus. Ils offrent généralement des produits et des services axés sur les besoins quotidiens, mais également une gamme d’articles de consommation intermédiaire et de services plus importante que les plus petits centres de quartier. Ces centres mesurent généralement entre 100 000 et 400 000 pieds carrés.
- 430 Centre commercial de quartier – minimum de trois magasins joints, même propriétaire, mais sans locataire-clé, en général de moins de 150 000 pieds carrés
- 438 Centre commercial de quartier avec bureaux aux étages supérieurs

Veillez noter qu’il s’agit de lignes directrices générales qui varient selon les circonstances spécifiques à une propriété donnée.

Un évaluateur peut également faire référence à des guides sur la méthodologie supplémentaires pour des propriétés qui ne correspondent pas exactement à la description de l’un des codes de propriétés 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 des définitions importantes et stipule que toutes les propriétés en Ontario font l’objet d’une évaluation et d’imposition, sauf certaines exemptions. L’article 19(1) de la Loi

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

exige que les terrains soient évalués à leur valeur actuelle, celle-ci étant définie de la façon suivante :

« ... 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. »

De plus, des dispositions législatives régissent la « classification » des centres commerciaux aux fins de l'impôt foncier.

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.

En vertu de l'alinéa 5(1)1 du Règlement de l'Ontario 282/98 de la *Loi de l'évaluation foncière*, les centres commerciaux sont classés dans la catégorie des propriétés commerciales, qui inclut « les terrains et les terrains vacants qui ne font partie d'aucune autre catégorie de propriétés ». La classification des centres commerciaux est couverte dans le paragraphe 12.(1) du Règlement de l'Ontario 282/98. La catégorie de propriétés constituée par les centres commerciaux ne s'applique que si un conseil municipal adopte un règlement selon lequel la catégorie facultative s'applique. Le paragraphe 12.(1) du Règlement de l'Ontario 282/98 exige que le conseil municipal adopte un règlement établissant les coefficients fiscaux pour la catégorie des centres commerciaux, conformément à l'article 308 de la *Loi de 2001 sur les municipalités*.

La catégorie des centres commerciaux ne s'applique qu'à partir de la propriété qui dépasse le seuil des 25 000 pieds carrés. Par conséquent, la propriété admissible sera toujours répartie de façon suivante entre la catégorie commerciale et la catégorie des centres commerciaux : la catégorie commerciale est appliquée aux premiers 25 000 pieds carrés, et la catégorie des centres commerciaux est appliquée à la partie de la propriété qui dépasse 25 000 pieds carrés. En fonction du pourcentage d'augmentation de l'amélioration et de la date d'émission du permis de construire, un centre commercial peut faire partie de la catégorie de nouveaux centres commerciaux, en vertu du Règlement de l'Ontario 400/98.

Que la municipalité ait adopté ou non la catégorie facultative des centres commerciaux, la SÉFM appliquera tout de même cette catégorie facultative aux parties de la propriété qui respectent les exigences de la loi.

Lors de la détermination de la classification d'un centre commercial, l'évaluateur fera également attention aux catégories pour le terrain excédentaire et les immeubles de bureaux, des parties exemptes de taxation de la propriété ainsi que de toute autre catégorie d'imposition appropriée.

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

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 centre commercial.

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 centres commerciaux. La valeur d'une propriété productive de revenus comme un centre commercial 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 de location annuel à la valeur marchande et à d'autres revenus pouvant être générés par le centre commercial, 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 du revenu brut potentiel (RBP) en utilisant les loyers du marché.
2. Ajustement pour une allocation pour dépenses d'inoccupation typiques, selon le type et la qualité du centre commercial, afin de déterminer le revenu brut effectif (RBE).
3. Déduction des dépenses typiques non recouvrables, afin d'arriver au revenu net d'exploitation (NOI).
4. Établissement du taux de capitalisation à partir des données issues des ventes.
5. Capitalisation du RNE afin d'en faire une estimation de la valeur actuelle.

2.2 Méthode

Le processus utilisé par la SÉFM compte quatre phases principales :

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

2.3 Collecte de données

Les données requises à l'évaluation de centres commerciaux proviennent d'un certain nombre de sources :

- La SÉFM effectue des inspections périodiques des centres commerciaux.

- Les propriétaires doivent fournir à la SÉFM certains détails, dont les recettes et les dépenses réelles, par l'entremise des formulaires de déclaration des revenus et des dépenses de propriété.
- La SÉFM recueille également des renseignements relatifs aux ventes et aux transferts.

La SÉFM recueille généralement les types suivants de données relativement aux centres commerciaux :

- données générales (liste de locataires, occupation, types des baux, etc.)
- données financières (loyer, inoccupation, dépenses, ventes au détail, etc.)
- description de la propriété (plans du site, plans d'étage, etc.)
- données issues des ventes (le cas échéant)
- surface louable brute (SLB)
- En plus des données susmentionnées, la SÉFM examinera les rapports provenant de différentes sources dignes de foi, comme CoStar et Altus Insite.

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 d'évaluation foncière 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 ait 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

Pour que la SÉFM puisse tirer le maximum des données recueillies, celles-ci doivent être organisées de manière à ce que des comparaisons significatives puissent être effectuées et des conclusions tirées grâce à l'analyse statistique.

Le processus d'analyse comprend plusieurs étapes. La première tâche consiste à vérifier les données (c.-à-d. en vérifier l'exactitude) avant de les utiliser pour établir les loyers courants et les facteurs qui serviront à l'évaluation des propriétés. La deuxième étape consiste à saisir les données dans la base de données de la SÉFM. Ensuite, la SÉFM classe les données afin qu'elles puissent être triées en zones de marché appropriées, qui reflètent les conditions où des comparaisons peuvent être établies entre les données et où des conclusions peuvent être tirées. Enfin, la SÉFM élabore certains paramètres d'évaluation par l'entremise de processus de modélisation, lesquels peuvent être utilisés pour l'évaluation de centres commerciaux. Après avoir recueilli les données sur les loyers courants auprès des propriétaires, voici les étapes suivantes :

1. Classer et confirmer les types de locataires par zone de marché, code de propriété et code d'occupation.
2. Analyser les données afin de tirer des conclusions relatives aux allocations.
3. Établir les loyers par type de locataire pour chaque classe de centre commercial grâce à l'analyse de régression multiple.
4. Établir les taux typiques d'inoccupation sur le marché pour chaque classe de propriétés.

5. Établir les allocations pour charges d'exploitation non recouvrées typiques.
6. Établir les taux de capitalisation.

3.0 L'évaluation

3.1 Détermination du revenu brut potentiel (RBP)

Pour déterminer le revenu brut potentiel (RBP) d'un centre commercial, la SÉFM passe en revue les loyers sur le marché libre provenant du barème de location actuel pour la propriété, fourni par le propriétaire. En établissant le RBP, on suppose que les gestionnaires sont typiques et compétents et que les baux ont été conclus par un locateur et un locataire consentants, qui étaient à la fois bien informés et libres de toute contrainte. Ces données sont ensuite analysées pour arriver à une estimation du loyer courant.

Il est important de noter que lorsque l'analyste développe les loyers courants à partir des renseignements sur les loyers réels, un examen détaillé des barèmes de location est effectué afin de s'assurer qu'ils reflètent les conditions actuelles du marché.

Éléments à prendre en considération et à examiner :

- la situation économique globale de la région géographique pour le type de propriété
- si les loyers reflètent les conditions actuelles du marché
- la durée et la date des opérations de location
- les loyers payés pour des espaces locatifs de taille semblable
- les loyers pour un étage complet par rapport aux loyers pour un étage partiel

Conformément à la *Loi sur l'évaluation foncière*, lors de l'évaluation de centres commerciaux qui ne sont pas grevés, il est essentiel que l'analyste estime le loyer courant qui reflète le marché à la date d'entrée en application de l'évaluation, et tenant compte de tous les intérêts dans le bien immobilier. Les loyers courants sont appliqués aux surfaces louables brutes (SLB) du centre commercial afin d'obtenir un RBP global pour la propriété.

La norme et l'approche reconnues à l'échelle nationale de la mesure des loyers courants des centres commerciaux et de la détermination des SLB ont été définies par la Building Owners and Managers Association (BOMA).

Les revenus supplémentaires générés par la propriété, pour des éléments tels que les frais de stationnement ou d'entreposage, devraient également être additionnés au RBP. Ce revenu supplémentaire devrait refléter les mêmes considérations de marché que les revenus générés

par le centre commercial (autrement dit, ils devraient être déterminés à partir des taux du marché libre).

Lors de l'estimation du RBP, la propriété devrait être considérée comme étant complètement louée et fonctionnant à son potentiel maximum.

Dans les cas où des renseignements sur le barème de location actuel n'ont pas été fournis, ne sont pas complets ou ne sont pas disponibles pour un centre commercial, les loyers du marché typiques peuvent être établis en analysant les retours du barème de location pour des propriétés semblables dans les alentours. L'analyste peut classer les propriétés par emplacement, âge, catégorie d'imposition, etc., dans les alentours. Les loyers courants classés résultants sont alors appliqués à des propriétés comparables ou semblables afin de déterminer le RBP pour ces propriétés.

Figure 3.1 – Exemple de RBP

Unité	Type d'espace	SLB	Loyer courant	Revenu
1	Locataire-clé	100 000	16,00 \$	1 600 000 \$
2	Commerce de détail	5 000	25,00 \$	125 000 \$
3	Commerce de détail	1 000	32,00 \$	32 000 \$
4	Entreposage	700	10,00 \$	7 000 \$
5	Commerce de détail	1 180	30,00 \$	35 400 \$
6	Commerce de détail	500	35,00 \$	17 500 \$
			RBP total	1 816 900 \$

Il faut noter que les taux et autres renseignements utilisés dans cet exemple sont présentés à titre indicatif seulement.

3.2 Détermination du revenu brut effectif (RBE)

Une fois que le RBP a été établi pour une propriété, l'étape suivante consiste à déterminer le revenu brut effectif (RBE). Le RBE est le revenu que le propriétaire s'attend à recevoir à long terme; autrement dit, il s'agit du RBP réduit en raison de l'inoccupation prévue et des mauvaises créances.

$$\text{Revenu brut effectif} = \text{Revenu brut potentiel} - \text{perte pour inoccupation et recouvrement}$$

Inoccupation sur le marché

L'inoccupation sur le marché reflète la quantité d'espace généralement inoccupée pour un type donné de centre commercial. Trois problèmes surviennent lors de l'examen de l'inoccupation :

- Une estimation de l'inoccupation vise à refléter la moyenne probable pour un type de propriété sur une période de conservation typique, et reconnaît qu'en raison des cycles économiques, il y aura des périodes où la demande est bonne et d'autres où la demande s'affaiblit.
- Les taux annuels d'inoccupation dans les centres commerciaux individuels peuvent être différents de la norme.
- La perte pour inoccupation et recouvrement est une allocation pour les réductions du RBP attribuables à l'inoccupation, à la rotation des locataires et au non-paiement des loyers.

Établissement du taux d'inoccupation typique sur le marché

Les évaluateurs de la SÉFM abordent le taux d'inoccupation en utilisant le pourcentage de perte de revenu généralement attribuable aux locaux vides. Lors du calcul de l'inoccupation fondé sur la perte de revenu, l'évaluateur calculera la perte de revenu en pourcentage du revenu de location potentiel total déclaré sur la déclaration des revenus et des dépenses d'une propriété.

Une fois que la perte de revenu a été convertie en pourcentage du RBP, les propriétés sont alors classées par emplacement, âge et quantité, afin de produire des plages de pourcentages d'inoccupation. Le taux moyen d'inoccupation est alors sélectionné et appliqué à la totalité de l'inventaire de propriétés semblables.

Les mauvaises créances représentent les loyers et les autres paiements que le propriétaire ne peut pas récupérer auprès des locataires. L'inoccupation et les mauvaises créances sont généralement incluses comme taux combiné unique.

Détermination du RBE

Pour déterminer le RBE, l'évaluateur commence par le RBP et déduit l'allocation pour perte pour inoccupation et recouvrement. Le résultat est le RBE.

Figure 3.2 – Exemple de RBE

RBP total		1 599 100 \$
Inoccupation	-7,0 %	-111 937 \$
Total du revenu brut effectif		1 487 163

Notez qu'à moins de circonstances atténuantes qui seront notées par l'évaluateur, les taux d'inoccupation sur le marché devraient être utilisés par opposition aux taux d'inoccupation réels afin de dériver la déduction appropriée pour inoccupation.

Il faut également noter que les taux et autres renseignements utilisés ci-dessus sont présentés à titre indicatif seulement.

3.3 Établissement du revenu net d'exploitation (RNE)

La méthode du revenu a pour objectif de déterminer le revenu net d'exploitation (RNE) d'une propriété. Le processus commence par l'établissement du RBP, puis par la détermination du revenu réel en faisant une déduction pour l'inoccupation typique. L'étape finale consiste à ajuster le revenu en déduisant les dépenses qui ne peuvent pas être recouvrées auprès des locataires.

$$\text{Revenu net d'exploitation} = \text{revenu brut effectif} - \text{dépenses non recouvrables} \\ \text{Charges d'exploitation}$$

Les charges d'exploitation non recouvrables représentent la différence entre le total des charges d'exploitation et le revenu total recouvré auprès des locataires.

Charges d'exploitation non recouvrables

Les charges d'exploitation non recouvrables sont des dépenses que le propriétaire ne peut pas recouvrer auprès des locataires afin de maintenir et de générer un flux de rentrées. Dans un centre commercial typique, les locataires paient un bail à loyer net et les coûts d'exploitation, comme les impôts fonciers, le chauffage, la climatisation et le nettoyage sont recueillis auprès du locataire, indépendamment du loyer payé pour l'espace occupé.

Il y a généralement deux domaines dans lesquels le propriétaire doit couvrir les dépenses :

- les charges d'exploitation non recouvrables, qui ne sont pas transférées aux locataires, comme les honoraires d'avocat et de vérification, et les frais publicitaires et promotionnels; et
- les dépenses associées à l'exploitation de tout local vide.

Il est possible d'exprimer toutes les charges d'exploitation non recouvrables en pourcentage de réduction du RBE. Une étude de la différence typique entre les recouvrements d'exploitation et les charges d'exploitation produit la différence prévue entre le RBE et le RNE. Si cette différence est relativement uniforme et stable, elle est appliquée en tant que déduction unique, de façon semblable à la déduction pour inoccupation.

Dépenses exclues

Plusieurs postes de dépenses sont typiquement exclus de toute étude sur les charges d'exploitation, car ils ne font pas partie de l'exploitation quotidienne ou de l'entretien régulier d'une propriété. Ces postes comprennent :

- l'impôt sur le revenu et les taxes associées aux affaires
- l'hypothèque ou le service de la dette
- la dépréciation sur la valeur comptable du bâtiment

Notez que les postes relatifs aux réparations structurales et aux dépenses en immobilisation (pas l'entretien régulier du bâtiment) sont typiquement exclus des baux signés avec les locataires.

La détermination du RNE ne devrait pas être indûment faussée par des dépenses importantes, uniques ou rares, comme des réparations structurales majeures ou des dépenses en immobilisation. Toutefois, si une déduction est jugée appropriée pour de telles dépenses, l'évaluateur peut calculer au prorata le montant de la dépense sur la durée utile prévue de l'élément.

Figure 3.3 – Exemple de calcul du RNE

Total du revenu brut effectif		1 487 163 \$
Total des dépenses non recouvrables	-5 %	74 358 \$
Revenu net d'exploitation		1 412 805 \$

Il faut noter que les taux et autres renseignements utilisés dans cet exemple sont présentés à titre indicatif seulement.

3.4 Capitalisation du RNE pour le transformer en valeur

Une fois le RNE établi, l'étape finale pour l'évaluateur consiste à sélectionner un taux de capitalisation approprié afin de convertir le revenu en valeur actualisée. L'évaluateur établira le taux de capitalisation en étudiant les ventes de propriétés qui présentent des occasions semblables en matière d'investissement, et par conséquent, des profils de revenus semblables. Un profil de revenus est le degré de risque, ainsi que le potentiel de croissance, associé au flux de rentrées.

Sélection du taux de capitalisation approprié

La sélection d'un taux de capitalisation approprié est essentielle à la production d'une valeur exacte et équitable pour la propriété. La sélection d'un taux approprié tient compte de facteurs tels que l'âge, l'état et l'emplacement de la propriété, comparativement à la propriété moyenne ou typique.

Figure 3.4 – Capitalisation du revenu net pour le transformer en valeur ($V = R / C$)

Revenu net d'exploitation (R)	1 373 083 \$
Taux de capitalisation (C)	8,0 %
Évaluation du revenu (V)	17 164 000 \$ (arrondi)

Il faut noter que les taux et autres renseignements utilisés dans cet exemple sont présentés à titre indicatif seulement.

3.5 Évaluation de la valeur actuelle

La dernière étape du processus consiste à calculer l'évaluation de la valeur actuelle de la propriété. Une fois que la valeur du revenu a été déterminée, l'évaluateur examinera si une autre valeur liée aux biens immobiliers n'a pas été prise en considération par l'analyse du revenu.

Terrain excédentaire

Le terrain excédentaire est un terrain non aménagé qui n'est pas requis pour les besoins actuels. Ce terrain n'est pas capturé par la méthode du revenu, car les loyers et les autres paiements soutiennent tous les éléments d'immobilier requis pour l'exploitation du centre

commercial. Le terrain qui n'est pas requis pour l'exploitation du centre commercial est excédentaire aux besoins actuels. La valeur d'un terrain excédentaire dépend de son emplacement à l'intérieur du site et de son caractère approprié pour l'aménagement ou l'agrandissement futur.

3.6 Examen postévaluation

Après en être arrivés à la valeur d'un centre commercial par l'entremise du processus ci-dessus, les évaluateurs de la SÉFM effectueront un examen détaillé de l'évaluation et aborderont toute anomalie par l'entremise d'un processus appelé *examen postévaluation*. Pendant ce processus, l'évaluateur examinera les données spécifiques à la propriété afin d'en assurer l'exactitude, comparera les résultats à ceux de propriétés similaires et veillera à ce que la valeur reflète les conditions du marché local.

3.7 Conclusion

Le présent guide explique la manière dont les évaluateurs de la SÉFM abordent l'évaluation des centres commerciaux 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.