

Séance 8 : Méthode de comparaison (parité) — Partie 1



Automne 2026

Simon-Pierre Boucher

Professeur — Département des sciences administratives, Université du Québec en Outaouais



simon-pierre.boucher@uqo.ca



Pavillon Lucien-Brault, Gatineau



Plan de la séance

- 1 Principes et fondement théorique
- 2 Sélection des comparables
- 3 Critères de comparaison détaillés
- 4 Étude de cas résidentiel : Bungalow à Gatineau
- 5 Unités de comparaison et bonnes pratiques
- 6 Résumé et préparation

SECTION 1

Principes et fondement théorique

La méthode de comparaison — Définition

Définition — Méthode de comparaison (Sales Comparison Approach)

Méthode d'évaluation qui estime la valeur d'un bien en le comparant à des **biens similaires récemment vendus** sur le même marché. Les prix de vente des comparables sont ajustés pour refléter les différences avec le bien sujet, afin d'en déduire une **indication de valeur**.

Aussi appelée :

- ▶ Méthode de parité
- ▶ Approche par comparaison directe
- ▶ *Sales Comparison Approach* (SCA)
- ▶ *Direct Comparison Approach* (DCA)

Méthode privilégiée pour :

- ▶ Propriétés résidentielles
- ▶ Terrains vacants
- ▶ Tout bien avec un **marché actif** de transactions comparables

⚠ Principe de substitution

Un acheteur rationnel et informé ne paiera pas plus pour un bien que le **coût d'acquisition d'un substitut équivalent** offrant la même utilité. La valeur d'un bien est donc bornée par les prix payés pour des biens comparables sur le marché.

Hypothèses sous-jacentes :

- ▶ Marché actif avec des transactions récentes
- ▶ Acheteurs et vendeurs rationnels et informés
- ▶ Biens substituables disponibles
- ▶ Absence de contraintes inhabituelles
- ▶ Délai de mise en marché raisonnable

Principe de substitution — Logique économique

- 1 Le marché fixe le prix via l'**offre et la demande**
- 2 Les transactions passées révèlent le **comportement des acheteurs**
- 3 Les ajustements reflètent la **valeur marginale** des différences entre le sujet et chaque comparable
- 4 La **réconciliation** des indications produit l'opinion de valeur

À retenir

La méthode de comparaison est la plus **intuitive** et la plus utilisée : elle reproduit le raisonnement naturel d'un acheteur qui magasine des substituts.

Conditions favorables

- ▶ Marché actif avec **suffisamment de ventes** comparables
- ▶ Biens relativement **homogènes** (ex. : secteur résidentiel)
- ▶ Données de vente **disponibles et vérifiables**
- ▶ Conditions de marché **stables** ou ajustables
- ▶ Biens **standards** (pas à usage spécialisé)

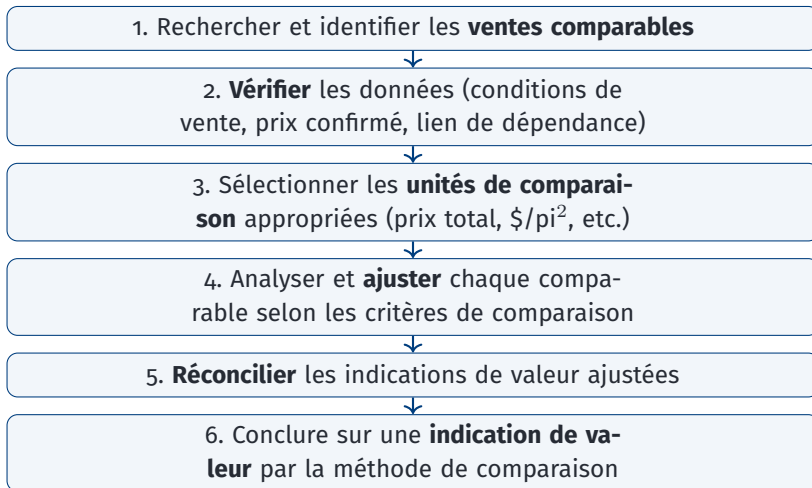
Conditions défavorables

- ▶ Peu ou pas de ventes comparables
- ▶ Biens uniques ou **spécialisés** (église, hôpital)
- ▶ Marché inactif ou **en transition rapide**
- ▶ Données de vente **non fiables** ou non accessibles
- ▶ Nombreuses conditions **atypiques** de vente

Rappel

Lorsque la méthode de comparaison ne peut s'appliquer efficacement, on privilégie la **méthode du coût** (biens spécialisés) ou la **méthode du revenu** (immeubles locatifs).

Processus de la méthode de comparaison



SECTION 2

Sélection des comparables

Critères de sélection — Le comparable idéal

Comparable idéal

Un comparable idéal est une propriété **identique** au bien sujet, vendue récemment, dans des conditions de marché normales, dans le même secteur. En pratique, on recherche les biens les plus **similaires possible**.

Critère	Description
Proximité géographique	Même quartier ou secteur comparable (voisinage similaire)
Date de vente récente	Idéalement < 6 mois; acceptable jusqu'à 12-18 mois
Similarité physique	Type, taille, âge, état, nombre de pièces similaires

Critères de sélection — Le comparable idéal (suite)

Critère	Description
Conditions de vente	Transaction libre, sans lien de dépendance
Usage similaire	Même type d'utilisation (résidentiel, commercial, etc.)
Nombre suffisant	Minimum 3 à 5 comparables recommandés



Norme professionnelle

Les normes canadiennes (**CUSPAP 2026**) exigent un nombre **suffisant** de comparables pour appuyer la conclusion de valeur.

Sources principales

- ▶ **Centris (APCIQ)** — Système MLS québécois : inscriptions, ventes, prix, conditions
- ▶ **JLR / Registrex** — Bases de données de transactions immobilières (prix de vente confirmés par acte notarié)
- ▶ **Registre foncier du Québec** — Actes de vente, hypothèques, servitudes
- ▶ **Rôle d'évaluation municipal** — Valeur foncière, dimensions, année de construction

Sources complémentaires

- ▶ **SCHL** — Rapports de marché, mises en chantier, taux d'inoccupation
- ▶ **Banques de données internes** — Évaluations antérieures du bureau
- ▶ **Dossier municipal** — Permis, zonage, non-conformité
- ▶ **Courtiers immobiliers** — Informations sur les conditions de vente
- ▶ **Inspection physique** — Visite des comparables si possible

⚠ Étape critique — Vérification obligatoire

Avant d'utiliser un comparable, l'évaluateur **doit** confirmer :

- 1 **Le prix réel de la transaction** (vs prix affiché ou prix demandé)
- 2 **Les conditions de vente** : vente libre ? Lien de dépendance ? Vente forcée ?
- 3 **Le financement** : conditions de marché normales ? Reprise de balance ?
- 4 **Les inclusions/exclusions** : meubles, équipements, crédits au vendeur ?
- 5 **La motivation des parties** : raisons normales de vente/achat ?

Transactions à exclure ou à ajuster

Transactions à exclure ou à ajuster

- ▶ Ventes entre parties liées (famille, associés)
- ▶ Ventes sous contrainte (faillite, saisie, succession pressée)
- ▶ Ventes avec financement non conventionnel (balance de prix significative)
- ▶ Ventes avec inclusions inhabituelles (meubles, automobiles, etc.)

Nombre de comparables — Exigences minimales

Exigences minimales

- ▶ **Minimum absolu** : 3 comparables
- ▶ **Recommandé** : 3 à 5 comparables
- ▶ **Idéal** : 5 ou plus pour une analyse robuste
- ▶ Le CUSPAP (2026) exige un nombre « suffisant » pour appuyer la conclusion

Pourquoi 3 minimum ?

Trois points de données permettent de dégager une **tendance** et réduisent le risque d'erreur liée à une seule transaction atypique.

Hiérarchie de qualité

Privilégiez dans cet ordre :

- 1 Ventes récentes dans le **même quartier**
- 2 Ventes récentes dans un **quartier similaire**
- 3 Ventes un peu plus **anciennes** dans le même quartier
- 4 Ventes dans un **secteur élargi** comparable
- 5 Inscriptions actives et offres refusées (données secondaires seulement)



SECTION 3

Critères de comparaison détaillés

Les critères de comparaison — Vue d'ensemble

Ajustements transactionnels (appliqués en séquence)

1. Droits de propriété

2. Conditions de financement

3. Conditions de vente

4. Dépenses après achat

5. Temps (conditions de marché)

Ajustements de propriété (additifs)

6. Localisation

7. Caractéristiques physiques

8. Composantes non immobilières

Chaque critère peut donner lieu à un **ajustement** du prix de vente du comparable.

Critère 1 : Droits de propriété transférés

Ajustement pour les droits de propriété

Le prix d'un comparable peut varier selon la **nature des droits** transférés. L'évaluateur doit s'assurer de comparer des droits équivalents.

Type de droit	Description	Impact sur la valeur
Pleine propriété	Tous les droits sans restriction	Valeur maximale
Propriété avec bail	Terrain loué (bail emphytéotique)	Valeur réduite
Copropriété divise	Fraction : partie privative + quote-part des communes	Selon les charges
Propriété grevée	Servitude, droit de passage	Réduction selon l'impact

Critère 1 : Droits de propriété — Contexte québécois

Contexte québécois

Au Québec, le droit de propriété est régi par le **Code civil du Québec** (art. 947 et s. C.c.Q.). La pleine propriété réunit trois attributs :

- ▶ **Usus** — le droit d'*user* du bien (l'occuper, s'en servir)
- ▶ **Fructus** — le droit d'en *percevoir les fruits* (loyers, revenus)
- ▶ **Abusus** — le droit d'en *disposer* (vendre, hypothéquer, démolir)

Un démembrement (usufruit, emphytéose, servitude) retire un ou plusieurs attributs et **réduit la valeur** du droit évalué.

Critère 2 : Conditions de financement

Ajustement pour le financement

Si un comparable a été vendu avec un financement **non conventionnel** qui a influencé le prix, un ajustement est nécessaire pour refléter les conditions de marché normales.

Situations nécessitant un ajustement :

- ▶ Reprise de balance par le vendeur (taux avantageux)
- ▶ Financement créatif (vendeur finance une partie)
- ▶ Crédit au vendeur pour réparations
- ▶ Taux d'intérêt sous le marché

Exemple

Comparable vendu 425 000 \$ avec reprise de balance de 100 000 \$ à 2 % (marché : 5 %). L'avantage de financement a gonflé le prix : un ajustement d'environ –10 000 \$ le ramène à un prix en conditions de marché normales.

Critère 3 : Conditions de vente

⚠ Transactions non représentatives du marché

L'évaluateur doit identifier les ventes dont les **circonstances** ont influencé le prix à la hausse ou à la baisse par rapport au marché.

Condition	Description	Ajustement
Lien de dépendance	Vente entre famille, associés	Généralement à la baisse
Vente forcée	Saisie, faillite	Sous le marché : exclure ou ajuster à la hausse
Motivation spéciale	Urgence de vendre/acheter	Selon la situation

Critère 3 : Conditions de vente (suite)

Condition	Description	Ajustement
Vente en bloc	Plusieurs propriétés ensemble	Escompte de volume possible
Transaction libre	Conditions normales	Aucun ajustement

En pratique

La transaction **libre** (sans lien de dépendance, sans contrainte) est la référence : c'est elle qui reflète la définition de la valeur marchande.

Critère 4 : Dépenses à engager immédiatement après l'achat

Ajustement pour dépenses après achat

Lorsque l'acheteur d'un comparable savait, au moment de la vente, qu'il devrait engager des **dépenses immédiates** (toiture à remplacer, décontamination, démolition), le prix négocié en tient compte. On ajoute ce coût au prix de vente pour retrouver l'équivalent d'un bien sans ces travaux.

Exemple

Comparable vendu 410 000 \$; l'acheteur savait devoir remplacer la toiture (coût estimé : 15 000 \$).

Prix équivalent « toiture en bon état » : $410\,000 + 15\,000 = 425\,000$ \$.

Critère 5 : Ajustement pour le temps (conditions de marché)

Ajustement temporel

Les conditions du marché évoluent dans le temps. Si un comparable s'est vendu il y a plusieurs mois, son prix doit être ajusté pour refléter l'**évolution du marché** entre la date de vente et la date d'évaluation.

Méthodes d'extraction :

- ▶ Analyse des reventes (même bien vendu deux fois)
- ▶ Analyse de tendance des prix médians
- ▶ Indices de prix (Teranet, APCIQ)
- ▶ Régression temporelle

Exemple

Marché en hausse de 5 % par année à Gatineau. Comparable vendu il y a 12 mois à 400 000 \$.

Ajustement : $+5\% = +20\,000\ \$$

Prix ajusté : 420 000 \$

Critère 5 : Ajustement pour le temps — Points d'attention

Important

L'ajustement temporel se fait **avant** les ajustements pour les caractéristiques physiques. C'est un ajustement **transactionnel** (appliqué en séquence).

- ▶ En marché **volatile**, l'ajustement temporel est souvent le plus important : le négliger fausse toute la grille
- ▶ En marché **stable**, il peut être faible, voire nul — mais il doit être analysé et documenté
- ▶ Le taux retenu doit provenir de **données du marché local** (pas d'une moyenne provinciale)

Critère 6 : Localisation

Ajustement pour la localisation

La localisation est souvent le facteur le plus **déterminant** de la valeur immobilière. L'ajustement reflète les différences d'emplacement entre le sujet et le comparable.

Sous-facteur	Éléments à considérer
Quartier / voisinage	Réputation, qualité, homogénéité, tendance
Proximité des services	Écoles, commerces, transports en commun, hôpitaux
Accès et transport	Autoroutes, axes routiers, transport collectif

Critère 6 : Localisation (suite)

Sous-facteur	Éléments à considérer
Environnement	Vue, calme, espaces verts, bord de l'eau
Nuisances	Bruit (autoroute, aéroport), industrie, lignes haute tension
Secteur fiscal	Taux de taxation municipale (varie entre municipalités)



Repère de marché

À titre d'illustration : prix médian d'une unifamiliale, RMR de Gatineau $\approx$ 477 000 \$ contre 519 000 \$ pour l'ensemble du Québec (APCIQ, juin 2026) — la localisation explique une large part de ces écarts.

Critère 7 : Caractéristiques physiques — Terrain

Éléments du terrain

- ▶ **Superficie** — plus grand = plus de valeur (rendements décroissants)
- ▶ **Forme** — rectangulaire (optimal) vs irrégulière
- ▶ **Topographie** — plat vs en pente
- ▶ **Façade** — largeur sur la rue
- ▶ **Orientation** — soleil, vue
- ▶ **Services** — égouts, aqueduc, gaz, électricité

Exemple d'ajustement terrain

Sujet : 5 500 π^2

Comparable : 7 000 π^2

Le comparable a 1 500 π^2 de plus. Valeur marginale du terrain dans le secteur : 10 \$/ π^2 .

Ajustement : -15 000 \$ au comparable (il vaut plus pour son terrain; on réduit son prix pour le ramener au niveau du sujet).

Critère 7 : Caractéristiques physiques — Bâtiment (1/2)

Caractéristique	Éléments à comparer	Méthode d'ajustement
Type de bâtiment	Bungalow, 2 étages, split-level	Données de marché
Superficie habitable	Pieds carrés (hors sol)	$\$/\text{pi}^2$ marginal
Âge effectif	Année de construction + rénovations	Coût de dépréciation
État / qualité	Excellent, bon, moyen, faible	Coût de mise à niveau

Critère 7 : Caractéristiques physiques — Bâtiment (2/2)

Caractéristique	Éléments à comparer	Méthode d'ajustement
Nombre de chambres	2, 3, 4 chambres	Analyse par paires
Salles de bain	Nombre et type (complète, demi)	Données de marché
Sous-sol	Fini, non fini, de plain-pied	$\$/\text{pi}^2$ réduit
Garage	Simple, double, attaché, détaché	Coût / extraction
Extras	Piscine, foyer, climatisation	Contribution au marché

Critère 8 : Composantes non immobilières

Biens meubles inclus dans la vente

Certaines transactions incluent des éléments qui ne font **pas partie de l'immeuble**. L'évaluateur doit les identifier et les retrancher du prix de vente avant la comparaison.

Inclusions courantes à retrancher :

- ▶ Électroménagers (réfrigérateur, cuisinière, laveuse, sècheuse)
- ▶ Meubles et équipements
- ▶ Équipement de piscine, spa, sauna
- ▶ Rideaux, stores, luminaires spéciaux

Exemple

Comparable vendu 440 000 \$ incluant les électroménagers haut de gamme (valeur estimée : 8 000 \$) et un mobilier de terrasse (2 000 \$).

Prix immobilier ajusté :

$$440\,000 - 8\,000 - 2\,000 = 430\,000 \$$$

Critère 8 : Composantes non immobilières (suite)

Rappel

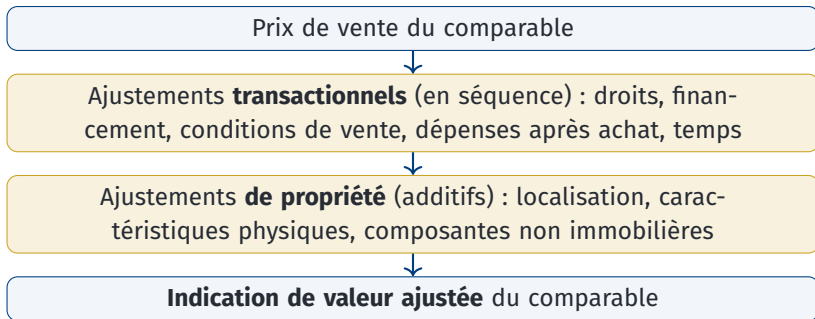
L'évaluation porte sur le **droit immobilier** seulement. Les biens meubles doivent être exclus de l'analyse.

- ▶ Au Québec, la promesse d'achat (formulaire de courtage) précise les **inclusions et exclusions** : source à vérifier systématiquement
- ▶ Une inclusion importante non retranchée **surestime** le prix du comparable — et donc la valeur du sujet

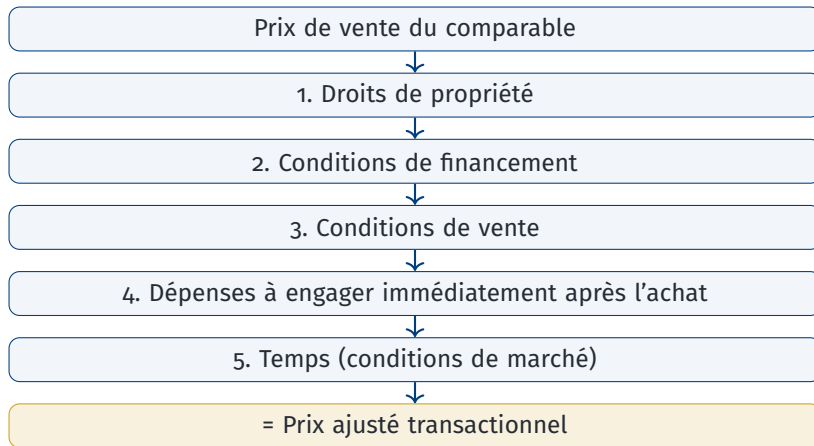
Ordre d'application des ajustements — Vue d'ensemble

⚠ Séquence d'ajustements — Deux catégories

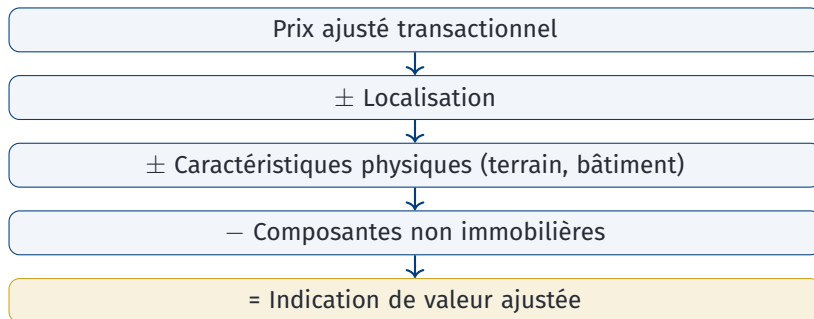
Les ajustements s'appliquent dans un **ordre précis**. On distingue les ajustements **transactionnels** (appliqués en séquence) et les ajustements **de propriété** (additifs).



Ordre d'application — Ajustements transactionnels



Ordre d'application — Ajustements de propriété



Note

Les ajustements de propriété sont **additifs** : leur ordre interne n'affecte pas le résultat.

SECTION 4

Étude de cas résidentiel : Bungalow à Gatineau

Étude de cas — Le sujet : identification

Propriété sujet — Bungalow à Gatineau (secteur Hull)

- ▶ **Adresse** : 456, rue des Érables, Gatineau (Hull)
- ▶ **Type** : Bungalow détaché, construit en **2008**
- ▶ **Superficie habitable** : 1 200 pi² (hors sol)
- ▶ **Terrain** : 6 000 pi²
- ▶ **Date d'évaluation** : 15 septembre 2026

Mandat

Évaluation de la **valeur marchande** pour fins de financement hypothécaire (rapport abrégé).

Étude de cas — Le sujet : caractéristiques intérieures

Propriété sujet (suite)

- ▶ **Chambres** : 3
- ▶ **Salles de bain** : 1 complète + 1 demi
- ▶ **Sous-sol** : partiellement fini (400 pi²)
- ▶ **Garage** : simple attaché
- ▶ **État** : bon; **chauffage** : bi-énergie

Contexte de marché

Marché de Gatineau en hausse d'environ **5 % par année** (APCIQ); quatre ventes comparables retenues dans le secteur Hull, conclues entre mars et août 2026.

Étude de cas — Comparables 1 et 2

Caractéristique	Sujet	Comp. 1	Comp. 2
Prix de vente	—	435 000 \$	415 000 \$
Date de vente	(éval. : 15 sept. 2026)	Juillet 2026	Mai 2026
Localisation	Hull	Hull (similaire)	Hull (inférieure)
Type / année	Bungalow, 2008	Bungalow, 2007	Bungalow, 2010
Superficie	1 200 pi ²	1 250 pi ²	1 150 pi ²
Terrain	6 000 pi ²	6 200 pi ²	5 500 pi ²
Chambres	3	3	3
Salles de bain	1 compl. + 1 demi	1 compl. + 1 demi	1 complète
Sous-sol	Part. fini (400 pi ²)	Fini (500 pi ²)	Non fini
Garage	Simple attaché	Simple attaché	Aucun
État	Bon	Bon	Bon
Conditions de vente	—	Libre	Libre

Étude de cas — Comparables 3 et 4

Caractéristique	Sujet	Comp. 3	Comp. 4
Prix de vente	—	460 000 \$	425 000 \$
Date de vente	(éval. : 15 sept. 2026)	Août 2026	Mars 2026
Localisation	Hull	Hull (supérieure)	Hull (similaire)
Type / année	Bungalow, 2008	Bungalow, 2005	Bungalow, 2008
Superficie	1 200 pi ²	1 350 pi ²	1 200 pi ²
Terrain	6 000 pi ²	7 000 pi ²	6 000 pi ²
Chambres	3	4	3
Salles de bain	1 compl. + 1 demi	2 complètes	1 compl. + 1 demi
Sous-sol	Part. fini (400 pi ²)	Fini (600 pi ²)	Part. fini (350 pi ²)
Garage	Simple attaché	Double attaché	Simple attaché
État	Bon	Très bon	Moyen
Conditions de vente	—	Libre	Libre

Grille d'ajustements — 1. Ajustements transactionnels

Élément	Comp. 1	Comp. 2	Comp. 3	Comp. 4
Prix de vente	435 000	415 000	460 000	425 000
Droits de propriété	0	0	0	0
Financement	0	0	0	0
Conditions de vente	0	0	0	0
Dépenses après achat	0	0	0	0
Temps (marché)	+3 600	+6 900	+1 900	+10 600
Prix ajusté transact.	438 600	421 900	461 900	435 600

Calcul de l'ajustement de temps

Marché : +5 %/an, au prorata des mois écoulés. Ex. Comp. 4 (vendu en mars 2026, 6 mois avant le 15 septembre 2026) : $425\,000 \times 5\% \times 6/12 \approx +10\,600 \$$.

Grille d'ajustements — 2. Ajustements de propriété

Élément	Comp. 1	Comp. 2	Comp. 3	Comp. 4
Prix ajusté transact.	438 600	421 900	461 900	435 600
Localisation	0	+10 000	−15 000	0
Superficie (bâtiment)	−5 000	+5 000	−15 000	0
Terrain	−2 000	+5 000	−10 000	0
Âge / état	−2 000	+3 000	−8 000	+10 000
Sous-sol	−5 000	+12 000	−10 000	+3 000
Garage	0	+20 000	−18 000	0
Salles de bain	0	+5 000	−8 000	0
Chambres	0	0	−8 000	0
Ajustement net (propriété)	−14 000	+60 000	−92 000	+13 000
Prix ajusté final	424 600	481 900	369 900	448 600

Étude de cas — Ampleur des ajustements

Comparable	Ajustement net total	Net (% du prix)	Brut (% du prix)
Comp. 1	−10 400 \$	−2,4 %	4,0 %
Comp. 2	+66 900 \$	+16,1 %	16,1 %
Comp. 3	−90 100 \$	−19,6 %	20,4 %
Comp. 4	+23 600 \$	+5,6 %	5,6 %

Règle de pratique usuelle

On vise un ajustement **net** $\leq 15 \%$ et **brut** $\leq 25 \%$ du prix de vente du comparable (*The Appraisal of Real Estate*). Ce n'est pas une norme codifiée, mais un **repère de fiabilité** : au-delà, le comparable perd de son poids. Ici, les comparables 2 et 3 dépassent le seuil net de 15 %.

Indications de valeur ajustées

- ▶ Comparable 1 : 424 600 \$
- ▶ Comparable 2 : 481 900 \$
- ▶ Comparable 3 : 369 900 \$
- ▶ Comparable 4 : 448 600 \$

Étendue : 369 900 à 481 900 \$

Moyenne : 431 250 \$

Analyse de fiabilité

- ▶ **Comp. 1** : très similaire, peu d'ajustements → **haute fiabilité**
- ▶ **Comp. 2** : net > 15 % (garage, sous-sol) → fiabilité modérée
- ▶ **Comp. 3** : net $\approx$ 20 % → **faible fiabilité**
- ▶ **Comp. 4** : similaire, ajustements raisonnables → **bonne fiabilité**

Conclusion de valeur

En accordant le plus de poids aux comparables 1 (424 600 \$) et 4 (448 600 \$) — les plus similaires, avec le moins d'ajustements —, la **valeur marchande estimée** du sujet au 15 septembre 2026 est de : **435 000 \$** (arrondi).

- ▶ Les comparables 2 et 3 servent de **balises** : ils confirment que la valeur se situe dans l'étendue, sans dicter la conclusion
- ▶ La conclusion est **cohérente** avec le prix médian du secteur (RMR Gatineau $\approx$ 477 000 \$ pour l'ensemble du marché, APCIQ juin 2026 — le sujet est un bungalow modeste)

Réconciliation — Ce n'est PAS une simple moyenne

La réconciliation consiste à pondérer les indications de valeur en fonction de la **fiabilité** de chaque comparable. L'évaluateur accorde plus de poids au comparable qui présente :

Critère de pondération	Explication
Moins d'ajustements	Nombre et ampleur faibles = indication plus fiable
Plus similaire au sujet	Moins de différences = moins de risque d'erreur
Vente plus récente	Reflète mieux les conditions actuelles du marché
Même quartier	Élimine l'incertitude de l'ajustement de localisation
Données mieux vérifiées	Confirmation directe du prix et des conditions



SECTION 5

Unités de comparaison et bonnes pratiques

Unités de comparaison courantes

Unité	Calcul	Usage typique
Prix total	Prix de vente global	Résidentiel unifamilial
\$/pi² habitable	Prix ÷ superficie hors sol	Résidentiel (comparaison de taille)
\$/pi² de terrain	Prix terrain ÷ superficie	Terrains vacants
\$/logement	Prix ÷ nombre de logements	Plex et immeubles locatifs
\$/chambre	Prix ÷ nombre de chambres	Hôtels
MRB (multiplicateur)	Prix ÷ revenus bruts	Immeubles à revenus

Résidentiel québécois

Pour les propriétés résidentielles, les unités les plus courantes sont le **prix total** et le **$\$/\text{pi}^2$ habitable**. Le prix au pi^2 permet de normaliser les comparaisons entre biens de tailles différentes.

- ▶ L'unité retenue doit être celle que **le marché utilise** pour le type de bien évalué
- ▶ Comparer les comparables entre eux avec la même unité aide à repérer les **valeurs aberrantes**

À faire

- ▶ Utiliser un **minimum de 3** comparables
- ▶ **Vérifier** chaque vente (prix, conditions)
- ▶ Privilégier les ventes les plus **récentes et proches**
- ▶ Justifier chaque ajustement par des **données de marché** et documenter les sources et le raisonnement
- ▶ Appliquer les ajustements dans le **bon ordre**
- ▶ Visiter le sujet **et**, si possible, les comparables

À éviter

- ▶ Utiliser des comparables **trop différents** du sujet
- ▶ Faire des ajustements **arbitraires** (sans justification)
- ▶ Calculer une simple **moyenne arithmétique**
- ▶ S'appuyer sur des données **non vérifiées** ou ignorer les **conditions de vente** atypiques
- ▶ Négliger l'ajustement **temporel** en marché volatile
- ▶ Appliquer des ajustements nets $> 15 \%$ du prix du comparable (repère de pratique; brut $> 25 \%$)

Limites à connaître (1/2)

- 1 **Dépendance aux données** : exige un marché actif avec des ventes récentes
- 2 **Biens uniques** : difficulté pour les propriétés spécialisées, historiques ou atypiques
- 3 **Subjectivité des ajustements** : deux évaluateurs peuvent proposer des ajustements différents

Limites de la méthode de comparaison (suite)

⚠ Limites à connaître (2/2)

- 4 **Marchés en transition** : les données passées reflètent mal un marché en changement rapide
- 5 **Conditions atypiques** : difficile de filtrer toutes les transactions non représentatives
- 6 **Données incomplètes** : au Québec, certaines informations ne sont pas toujours publiques

Solution

C'est pourquoi les normes professionnelles recommandent d'utiliser **plus d'une méthode** lorsque possible, et de **réconcilier** les résultats pour une conclusion robuste.

SECTION 6

Résumé et préparation

- 1 La méthode de comparaison repose sur le **principe de substitution**
- 2 Sélection rigoureuse des comparables : proximité, date, similarité, vérification
- 3 **Huit critères** de comparaison : droits, financement, conditions de vente, dépenses après achat, temps, localisation, caractéristiques physiques, composantes non immobilières
- 4 Ajustements **transactionnels** (en séquence), puis **de propriété** (additifs)
- 5 Réconciliation = pondération par **fiabilité**, pas une moyenne

Pour la prochaine séance

- ▶ Lecture : *The Appraisal of Real Estate*, chapitre sur la méthode de comparaison (*Sales Comparison Approach*)
- ▶ Revoir les techniques d'ajustement (analyse par paires, régression)
- ▶ Se préparer au **TP2 — méthode de comparaison** (présenté à la séance 9, remise à la séance 10)
- ▶ Exercice : identifier 3 comparables pour une propriété de votre choix sur Centris



Questions et discussion

Simon-Pierre Boucher

Professeur — Département des sciences administratives

✉ simon-pierre.boucher@uqo.ca

📍 Gatineau — Pavillon Lucien-Brault

101, rue Saint-Jean-Bosco, Gatineau (Québec) J8X 3X7

➡ *Prochaine séance : Méthode de comparaison — Partie 2*

Références

-  APPRAISAL INSTITUTE (2020). *The Appraisal of Real Estate*. 15^e éd. Chicago : Appraisal Institute.
-  APPRAISAL INSTITUTE OF CANADA (2026). *Canadian Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (CUSPAP)*. En vigueur le 1^{er} avril 2026. AIC. Ottawa. URL : <https://www.aicanada.ca>.
-  APPRAISAL STANDARDS BOARD (2024). *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP)*. The Appraisal Foundation. Washington, D.C.
-  ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES COURTIERES IMMOBILIERES DU QUÉBEC (2026). *Statistiques du marché immobilier résidentiel — Centris*. URL : <https://apciq.ca> (visité le 31/07/2026).
-  DES ROSIERS, François et Marius THÉRIAULT (2008). *Économie immobilière*. Québec : Presses de l'Université Laval.
-  GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (2026). *Registre foncier du Québec en ligne*. URL : <https://foncier.mern.gouv.qc.ca> (visité le 31/07/2026).

Références (suite)

-  ORDRE DES ÉVALUATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC (2024). *Normes de pratique professionnelle*. OEAQ. Montréal.
URL : <https://oeaq.qc.ca>.
-  QUÉBEC (1991). *Code civil du Québec*. RLRQ, c. CCQ-1991. URL :
<https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/document/lc/ccq-1991>.
-  RATTERMANN, Mark R. (2021). *The Student Handbook to The Appraisal of Real Estate*. 15^e éd. Chicago : Appraisal Institute.
-  SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT (2025). *Perspectives du marché de l'habitation*. Ottawa : SCHL. URL : <https://www.cmhc-schl.gc.ca>.
-  UBC REAL ESTATE DIVISION (2010). *The Appraisal of Real Estate*. 3^e édition canadienne. Vancouver : University of British Columbia, Real Estate Division.