

Séance 9 : Méthode de comparaison — Partie 2

 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 Ajustements et pondérations
- 2 Réconciliation des indications de valeur
- 3 Limites de la méthode de comparaison
- 4 Travail pratique 2 (10 %) — annonce
- 5 Exemple guidé : Évaluation résidentielle à Gatineau
- 6 Résumé et préparation

SECTION 1

Ajustements et pondérations

Rappel : pourquoi ajuster ?

Principe fondamental

Aucun comparable n'est identique au sujet. Les **ajustements** transforment le prix de vente d'un comparable pour refléter ce qu'il aurait valu **s'il avait été identique** au sujet à la date d'évaluation.

Règle cardinale

On ajuste toujours **le comparable vers le sujet**, jamais l'inverse.

- ▶ Comparable **supérieur** au sujet → ajustement **négatif** (on retire)
- ▶ Comparable **inférieur** au sujet → ajustement **positif** (on ajoute)

Types d'ajustements – Quantitatifs

En dollars (\$) :

- ▶ Montant fixe ajouté ou soustrait
- ▶ Ex. : garage = +25 000 \$
- ▶ Éléments discrets
(présence/absence)

En pourcentage (%) :

- ▶ Proportion du prix de vente
- ▶ Ex. : conditions de marché = +3 %
- ▶ Ajustements transactionnels et de marché

Repère

Le choix \$ ou % dépend de la nature de l'élément : les écarts physiques se chiffrent surtout en \$, les effets de marché en %.

Types d'ajustements – Qualitatifs

Ajustements qualitatifs

- ▶ Notation par **classement** : supérieur, similaire, inférieur
- ▶ Utilisés quand les données sont insuffisantes pour quantifier
- ▶ Complètent les ajustements quantitatifs
- ▶ Utiles pour la réconciliation finale

Échelle typique :

++ très supérieur + supérieur = similaire – inférieur -- très inférieur

Ordre séquentiel des ajustements (1/2)

⚠ Séquence recommandée par la doctrine (*The Appraisal of Real Estate*)

Les ajustements s'appliquent dans un **ordre précis** : certains sont multiplicatifs et modifient la base de calcul des suivants.

D'abord, les ajustements transactionnels (en %, cumulatifs) :

1. **Droits de propriété** transférés (pleine propriété, bail, servitudes)



2. **Conditions de financement** (hypothèque avantageuse, balance de vente)



3. **Conditions de vente** (motivation, lien de dépendance, vente forcée)

Ordre séquentiel des ajustements (2/2)

Ensuite, le marché puis la propriété :

4. Conditions du marché (temps — évolution des prix depuis la vente)



5. Localisation (quartier, rue, vue, accès, services)



6. Caractéristiques physiques (superficie, âge, état, terrain, extras)

Lecture

Étapes 1 à 4 : en % sur une base cumulée. Étapes 5 et 6 : en \$ ou en %, appliquées sur le prix ajusté aux conditions du marché.

Étapes 1-2 : Droits de propriété et financement

1. Droits de propriété :

- ▶ Pleine propriété vs propriété grevée
- ▶ Bail avantageux ou désavantageux
- ▶ Servitudes, droits de passage
- ▶ Ex. : bail sous le marché → ajustement négatif

2. Conditions de financement :

- ▶ Hypothèque assumable sous le marché
- ▶ Balance de prix de vente
- ▶ Financement créatif
- ▶ Objectif : ramener au prix **comptant équivalent**

Étape 3 : Conditions de vente

- ▶ Vente entre parties liées
- ▶ Vente forcée (succession, divorce)
- ▶ Motivation atypique (acheteur ou vendeur)
- ▶ Concessions de vente (ristournes)

Exemple — Conditions de financement

Comparable vendu 400 000 \$ avec hypothèque assumable à 2 % (marché à 5 %). L'avantage de financement vaut $\approx 12\,000$ \$.

Prix ajusté = $400\,000 - 12\,000 = \mathbf{388\,000\ \$}$

Étape 4 : Conditions du marché (temps)

Ajustement pour le temps

Reflète l'**évolution du marché** entre la date de vente du comparable et la date d'évaluation. Appliqué en pourcentage sur le prix ajusté (après les étapes 1 à 3).

Méthodes d'estimation du taux

Analyse de reventes, tendance des prix médians, indices APCIQ/Centris, graphiques temporels.

Étape 4 : Conditions du marché — Exemple chiffré

Exemple

- ▶ Comparable vendu il y a 12 mois à 385 000 \$ (après les ajustements 1 à 3)
- ▶ Le marché a augmenté de 6 % sur la dernière année
- ▶ Ajustement marché = $385\,000 \times 6\% = +23\,100\ \$$
- ▶ Prix ajusté (étape 4) = $385\,000 + 23\,100 = \mathbf{408\,100\ \$}$

Étape 5 : Ajustement de localisation

Facteurs analysés :

- ▶ Quartier / secteur
- ▶ Proximité des services (écoles, transport)
- ▶ Vue, orientation, bruit
- ▶ Rue (cul-de-sac vs artère)
- ▶ Accès et commodités

Ordres de grandeur usuels (en %) :

- ▶ Quartier supérieur : -5 à -15 %
- ▶ Quartier similaire : 0 %
- ▶ Quartier inférieur : $+5$ à $+15$ %



Prudence

Ces fourchettes sont des repères de pratique : chaque ajustement doit être appuyé par des données du marché local.

Étape 6 : Caractéristiques physiques

Éléments comparés :

- ▶ Surfaces habitable et de terrain (pi^2)
- ▶ Âge effectif et état général
- ▶ Chambres et salles de bain
- ▶ Sous-sol (fini / non fini)
- ▶ Garage et stationnement
- ▶ Qualité de construction, extras (piscine, terrasse)

Ordres de grandeur usuels (en \$) :

- ▶ Garage double : +25 000 à +40 000 \$
- ▶ Chambre supplémentaire : +10 000 à +20 000 \$

📖 Analyse par paires (*paired sales*)

Deux ventes **identiques sauf pour un élément** en isolent la valeur.

- ▶ Vente A : avec garage = 420 000 \$
- ▶ Vente B : sans garage = 395 000 \$
- ▶ Ajustement garage = 25 000 \$

Avantages : simple, intuitif

Limites : paires parfaites rares

📖 Analyse par régression

Modèle statistique multivariable :

$$V = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \cdots + \varepsilon$$

- ▶ V : prix de vente ; X_i : caractéristiques (superficie, âge, etc.)
- ▶ β_i : coefficient = ajustement unitaire

Avantages : objectif, multivariable

Limites : requiert $n > 30$, expertise statistique

Analyse graphique

- ▶ Tracer le prix vs une caractéristique
- ▶ La pente = ajustement unitaire
- ▶ Ex. : prix vs superficie (π^2)
- ▶ Utile pour visualiser les tendances

Analyse du coût de remplacement

- ▶ Coût de construire l'élément, moins dépréciation
- ▶ Ex. : piscine creusée coûte 60 000 \$
- ▶ Contribution à la valeur $\approx$ 25 000 à 35 000 \$

Capitalisation de la différence de loyer

- ▶ Différence de loyer attribuable à l'élément, capitalisée en valeur
- ▶ Ex. : un garage ajoute 150 \$/mois de loyer
- ▶ Valeur $\approx 150 \times 12 / 0,07 \approx 25\,700$ \$

Bonne pratique

Utiliser **plusieurs techniques** pour valider un même ajustement : la convergence des résultats renforce la crédibilité.

Exemple complet : étapes transactionnelles (C1)

Comparable C1 — Étapes 1 à 4

- ▶ Prix de vente : **410 000 \$**
- ▶ Étapes 1 à 3 (droits, financement, conditions de vente) : aucune particularité → 0 %, prix inchangé (410 000 \$)
- ▶ Étape 4 (marché) : vente il y a **8 mois**, marché à +5 %/an
- ▶ Ajustement = $410\,000 \times 5\% \times 8/12 = +13\,667 \$$
- ▶ Prix ajusté (transactionnel) = $410\,000 + 13\,667 = \mathbf{423\,667 \$}$

Suite

Les ajustements de propriété (étapes 5 et 6) sont appliqués sur cette base ajustée.

Exemple complet : ajustements de propriété (C1)

Élément (C1 vs sujet)	Écart	Ajustement
Superficie habitable	+80 pi ² (supérieur)	−8 000 \$
Terrain	−500 pi ² (inférieur)	+3 500 \$
Âge (2003 vs 2005)	2 ans plus vieux	+4 000 \$
Sous-sol	non fini vs fini	+18 000 \$
Garage	simple vs double	+15 000 \$
Localisation et état	similaires	0 \$
Total ajustements propriété		+32 500 \$

Valeur indiquée par C1

$$423\,667 + 32\,500 = \mathbf{456\,167\ \$}$$

⚠ Règles de pratique usuelles (*The Appraisal of Real Estate*)

Ajustement net maximal :

- ▶ $\leq 15\%$ du prix de vente du comparable
- ▶ Net = somme algébrique (positifs et négatifs)
- ▶ Reflète l'écart global comparable-sujet

Ajustement brut maximal :

- ▶ $\leq 25\%$ du prix de vente du comparable
- ▶ Brut = somme des valeurs absolues
- ▶ Reflète le volume total des ajustements

Vérification des seuils — Exemple (C1)

💡 Vérification pour C1

Prix de vente : 410 000 \$. Ajustements de propriété : -8 000, +3 500, +4 000, +18 000, +15 000 \$.

- ▶ Net = +32 500 \$ $\rightarrow 32\,500 / 410\,000 = 7,9\% \leq 15\%$ ✓
- ▶ Brut = 48 500 \$ $\rightarrow 48\,500 / 410\,000 = 11,8\% \leq 25\%$ ✓

❓ Quiz éclair

Un comparable vendu 350 000 \$ reçoit trois ajustements : +20 000, -15 000 et +8 000 \$. Quels sont ses ajustements net et brut ? Respectent-ils les seuils ?

Réponse : net = +13 000 \$ (3,7 %), brut = 43 000 \$ (12,3 %) $\rightarrow$ seuils respectés.

Que faire si les seuils sont dépassés?

Démarche suggérée :

- 1 Réévaluer la pertinence du comparable
- 2 Vérifier la fiabilité de chaque ajustement
- 3 Chercher un meilleur comparable
- 4 Accorder un **poids moindre** dans la réconciliation
- 5 Documenter et justifier

Ne pas confondre!

- ▶ Les seuils sont des **lignes directrices**, pas des règles absolues
- ▶ Un comparable à 20 % net peut être retenu si bien justifié
- ▶ L'important : la **fiabilité** de l'indication de valeur
- ▶ Plus les ajustements sont grands, plus l'incertitude est élevée



SECTION 2

Réconciliation des indications de valeur

Qu'est-ce que la réconciliation ?

Définition — Réconciliation

Processus par lequel l'évaluateur **analyse les indications de valeur** obtenues des comparables ajustés et formule une **conclusion finale de valeur** unique ou une fourchette.

Règle fondamentale

La réconciliation n'est **pas une moyenne arithmétique** : c'est un **jugement professionnel** fondé sur la fiabilité relative de chaque indication.

Illustration

Trois comparables donnent : 452 000 \$, 460 000 \$ et 448 000 \$.

Moyenne = 453 333 \$, mais la conclusion pourrait être **455 000 \$** si l'indication de 460 000 \$ provient du comparable le plus fiable.

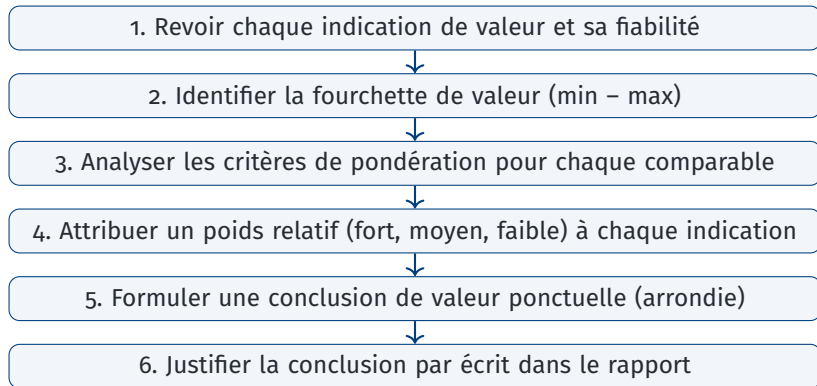
Critères de pondération (1/2)

Critère	Description
Nombre d'ajustements	Moins d'ajustements = plus fiable : privilégier le comparable nécessitant le moins de corrections.
Ampleur des ajustements	Net et brut faibles = plus fiable. Vérifier les seuils usuels de 15 % et 25 %.
Similarité globale	Comparable le plus semblable au sujet (localisation, taille, âge, état).

Critères de pondération (2/2)

Critère	Description
Date de vente	Plus la vente est récente, plus le comparable est fiable (moins d'ajustement temporel).
Qualité des données	Vente vérifiée auprès des parties, données complètes.
Conditions de vente	Vente libre et sans pression = plus fiable.

Processus de réconciliation



Fourchette de valeur vs valeur ponctuelle

Fourchette de valeur

- ▶ Intervalle crédible : $[V_{\min}, V_{\max}]$
- ▶ Reflète l'incertitude inhérente
- ▶ Usuellement ± 3 à 5% de la valeur
- ▶ Acceptable dans certains rapports
- ▶ Plus honnête sur le plan analytique

Valeur ponctuelle

- ▶ Montant unique et précis
- ▶ Exigée par la plupart des mandats (prêteurs, tribunaux)
- ▶ Arrondi approprié (ex. : au 5 000 \$)
- ▶ Résultat de la réconciliation finale
- ▶ Ne signifie pas une précision absolue

Fourchette et valeur ponctuelle — Exemple

Exemple

Indications : 448 000 \$, 455 000 \$, 460 000 \$ et 452 000 \$.

Fourchette : **448 000 – 460 000 \$**

Valeur ponctuelle réconciliée : **455 000 \$** (arrondi au 5 000 \$)

Exemple A — Cinq ventes ajustées (V1 à V5)

Vente	Valeur indiquée (\$)	Nb ajust.	Net (%)	Brut (%)
V1	456 000	5	7,9	11,8
V2	448 000	3	4,2	6,5
V3	462 000	6	12,1	18,4
V4	455 000	4	5,8	9,1
V5	470 000	7	16,3	22,7



Mise en situation

Exemple indépendant de l'atelier (étiquettes V1 à V5 pour le distinguer des comparables C1 à C5 de l'atelier de Gatineau).

Exemple A — Pondération et conclusion

Vente	Ancienneté de la vente	Poids
V1	8 mois	Moyen
V2	3 mois	Fort
V3	10 mois	Faible
V4	5 mois	Fort
V5	14 mois	<i>Écarté</i>

Conclusion

- ▶ V5 est écartée (net de 16,3 % > 15 %, trop d'ajustements)
- ▶ V2 et V4 (poids fort) → fourchette resserrée : 448 000 – 456 000 \$
- ▶ **Valeur réconciliée : 455 000 \$**



SECTION 3

Limites de la méthode de comparaison

Limites de la méthode de comparaison

Limites principales

- 1 **Marchés inactifs** : peu de ventes récentes (zones rurales, récession)
- 2 **Propriétés uniques** : usages spéciaux, biens atypiques
- 3 **Subjectivité** : le choix des ajustements relève du jugement
- 4 **Données incomplètes** : conditions de vente non divulguées

Autres limitations

- 5 **Effet cumulatif** : les ajustements multiples amplifient l'erreur
- 6 **Marchés volatils** : comparaisons difficiles
- 7 **Facteurs non mesurables** : ambiance, prestige, historique
- 8 **Marché imparfait** : information asymétrique

Quand la méthode est-elle la plus fiable ?

Contexte	Fiabilité	Justification
Résidentiel unifamilial, marché actif	Élevée	Nombreux comparables similaires
Condominiums, même projet	Très élevée	Comparables quasi identiques
Terrains vacants, secteur développé	Élevée	Ajustements limités
Commercial standard (petit)	Moyenne	Comparables variés
Immeuble à revenus (multilogement)	Moyenne-faible	Méthode du revenu préférable
Propriété à usage spécial	Faible	Peu ou pas de comparables
Marché inactif, zone éloignée	Faible	Données insuffisantes

La méthode privilégiée du résidentiel

Rappel

La méthode de comparaison demeure la **méthode privilégiée** pour le résidentiel unifamilial au Québec : elle est généralement considérée comme la plus fiable lorsque le marché fournit des données suffisantes.

SECTION 4

Travail pratique 2 (10 %) — annonce

TP2 — Méthode de comparaison — résidence à Aylmer (10 %)

Mandat

Un prêteur vous mandate : la propriété du **53, rue du Tropique (Aylmer)** — inscription réelle à 649 900 \$ — est sous promesse d'achat au prix demandé. Votre grille d'ajustement complète dira si ce prix reflète la **valeur marchande**.

Objectifs pédagogiques :

- ▶ Valider et sélectionner des ventes comparables (critères de la séance 6)
- ▶ Appliquer les ajustements **transactionnels séquentiels** puis **de propriété**
- ▶ Vérifier les seuils net 15 % / brut 25 % et réconcilier (pondération justifiée)
- ▶ Analyser la sensibilité de la conclusion et rédiger l'avis au prêteur

Données réelles

Sujet et inscriptions concurrentes réelles (Realtor.ca, MLS cités), médiane Aylmer 572 750 \$ (APCIQ T2 2026), conventions d'ajustement ancrées (garage ≈ coût 50 000 \$, piscine 22–50 k\$).

TP2 — Livrables, modalités et Dashboard

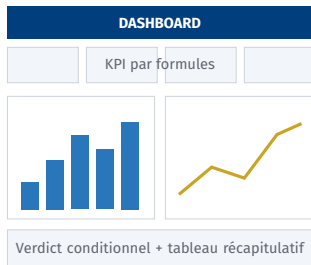
Livrables (dépôt Moodle) :

- ▶ Gabarit Excel complété (TP2_CodePermanent.xlsx) : grille chaînée, sensibilité, dashboard

Modalités :

- ▶ Individuel — **remise : séance 10**
- ▶ **Pondération : 10 %** (barème /100 dans l'énoncé)
- ▶ Prix de la vente no 1 **personnalisé** :
 $588\,000 + 1\,000 \times B$
- ▶ IA tolérée (chatbot du cours), **déclaration obligatoire**; toute réponse doit être ancrée dans les données du dossier

Aperçu du gabarit Excel :



Onglets : Accueil · Données · Calculs/Grille · Analyse · Dashboard.



SECTION 5

Exemple guidé : Évaluation résidentielle à Gatineau

Exemple guidé — Présentation du mandat (travaillé en classe)

Exemple guidé — Évaluation par la méthode de comparaison

- ▶ **Mandat** : estimer la valeur marchande d'une unifamiliale à Gatineau par la méthode de comparaison directe
- ▶ **Date d'évaluation** : 1^{er} octobre 2026
- ▶ **Remise** : séance 10 (une semaine) — **Pondération** : 10 % de la note finale
- ▶ **Travail** : équipes de 2 étudiants

Contenu attendu

Grille d'ajustement complète et justifiée; réconciliation des indications; conclusion motivée de la valeur marchande; 5 à 8 pages au maximum (incluant la grille).

Propriété sujet — Gatineau (secteur Hull)

- ▶ **Type** : unifamiliale détachée, 2 étages
- ▶ **Année de construction** : 2005
- ▶ **Superficie habitable** : 1 500 pi²
- ▶ **Chambres** : 3 — **salles de bain** : 2 complètes
- ▶ **Sous-sol** : fini (salle familiale)
- ▶ **État** : bon, entretien normal

Propriété sujet — Suite

- ▶ **Terrain** : 5 500 pi²
- ▶ **Garage** : double attaché
- ▶ **Stationnement** : asphalte (4 voitures)
- ▶ **Chauffage** : gaz naturel, air forcé
- ▶ **Extras** : terrasse de bois, clôture

Évaluation municipale (rôle 2025)

385 000 \$ (terrain : 95 000 \$, bâtiment : 290 000 \$)

Les comparables sélectionnés – C1 à C3

Caractéristique	C1	C2	C3
Prix de vente (\$)	410 000	445 000	425 000
Date de vente	fév. 2026	juil. 2026	avr. 2026
Localisation	Hull	Hull	Hull
Année de construction	2003	2006	2005
Superficie hab. (pi ²)	1 580	1 480	1 520
Chambres / salles de bain	3 / 2	3 / 1	3 / 2
Sous-sol	Non fini	Fini	Fini
Terrain (pi ²)	5 000	5 200	6 000
Garage	Simple	Double	Double
État	Bon	Très bon	Bon

Les comparables sélectionnés – C4 et C5

Caractéristique	C4	C5
Prix de vente (\$)	460 000	438 000
Date de vente	août 2026	mai 2026
Localisation	Aylmer	Hull
Année de construction	2008	2004
Superficie hab. (pi ²)	1 650	1 500
Chambres / salles de bain	4 / 2	3 / 2
Sous-sol	Fini	Partiel
Terrain (pi ²)	7 000	5 500
Garage	Double	Simple
État	Très bon	Moyen

Ventes vérifiées auprès des courtiers : conditions normales, financement conventionnel. Hausse du marché estimée à 5 %/an (secteur Hull).

Ajustements unitaires fournis

Élément	Ajustement	Source
Conditions de marché (temps)	+5 %/an	Analyse de tendance Centris
Localisation Hull vs Aylmer	−5 %	Analyse par paires
Superficie habitable	100 \$/pi ²	Régression (MLS)
Chambre supplémentaire	12 000 \$	Analyse par paires
Salle de bain complète	10 000 \$	Analyse par paires
Sous-sol fini vs non fini	18 000 \$	Coût déprécié
Sous-sol fini vs partiel	8 000 \$	Coût déprécié
Terrain (par pi ² excédentaire)	7 \$/pi ²	Comparaison de terrains
Garage simple vs double	15 000 \$	Analyse par paires
État très bon vs bon	−8 000 \$	Coût des travaux
État moyen vs bon	+12 000 \$	Coût des travaux
Âge (par année d'écart)	2 000 \$/an	Analyse par paires

Grille d'ajustement — Comparable C1 (démonstration)

Élément	Sujet	C1	Ajust. (\$)
Prix de vente	—	410 000	—
Droits, financement, cond. de vente	—	Normales	0
Conditions de marché (8 mois)	oct. 2026	fév. 2026	+13 667
Prix ajusté (transactionnel)			423 667
Superficie (+80 pi ² vs sujet)	1 500	1 580	—8 000
Âge (2 ans plus vieux)	2005	2003	+4 000
Sous-sol	Fini	Non fini	+18 000
Terrain (—500 pi ² vs sujet)	5 500	5 000	+3 500
Garage	Double	Simple	+15 000
Localisation, chambres, SDB, état	—	Similaires	0
Total ajustements propriété			+32 500
Valeur indiquée C1			456 167

Grille d'ajustement — Comparable C2 (démonstration)

Élément	Sujet	C2	Ajust. (\$)
Prix de vente	—	445 000	—
Droits, financement, cond. de vente	—	Normales	0
Conditions de marché (3 mois)	oct. 2026	juil. 2026	+5 563
Prix ajusté (transactionnel)			450 563
Superficie (−20 pi ² vs sujet)	1 500	1 480	+2 000
Âge (1 an plus récent)	2005	2006	−2 000
Salles de bain (1 de moins)	2	1	+10 000
Terrain (−300 pi ² vs sujet)	5 500	5 200	+2 100
État (très bon)	Bon	Très bon	−8 000
Localisation, chambres, sous-sol, garage	—	Similaires	0
Total ajustements propriété			+4 100
Valeur indiquée C2			454 663

Grille d'ajustement — C3, C4, C5 (résumé)

Élément d'ajustement	C3	C4	C5
Prix de vente	425 000	460 000	438 000
Conditions de marché (6, 2 et 5 mois)	+10 625	+3 833	+9 125
Prix ajusté (transactionnel)	435 625	463 833	447 125
Localisation	0	−23 192	0
Superficie	−2 000	−15 000	0
Âge	0	−6 000	+2 000
Chambres	0	−12 000	0
Sous-sol	0	0	+8 000
Terrain	−3 500	−10 500	0
Garage	0	0	+15 000
État	0	−8 000	+12 000
Total ajustements propriété	−5 500	−74 692	+37 000
Valeur indiquée	430 125	389 141	484 125

Vérification des seuils d'ajustement

	Ajust. net (\$)	Net (%)	Ajust. brut (\$)	Brut (%)
C1	+32 500	7,9	48 500	11,8
C2	+4 100	0,9	24 100	5,4
C3	-5 500	1,3	5 500	1,3
C4	-74 692	16,2	74 692	16,2
C5	+37 000	8,4	37 000	8,4

C4 : net > 15 % → comparable de moindre fiabilité, poids faible ou écarté.

C2 et C3 : ajustements minimaux → comparables les plus fiables, poids fort.

Réconciliation finale de l'atelier

	Valeur indiquée	Net (%)	Brut (%)	Poids
C1	456 167 \$	7,9	11,8	Moyen
C2	454 663 \$	0,9	5,4	Fort
C3	430 125 \$	1,3	1,3	Fort
C4	389 141 \$	16,2	16,2	Écarté
C5	484 125 \$	8,4	8,4	Faible

Analyse de fiabilité

- ▶ C2 (454 663 \$) : le plus similaire, ajustements minimaux, vente récente → **poids fort**
- ▶ C3 (430 125 \$) : très peu d'ajustements, valeur plus basse → **poids fort**
- ▶ C1 (456 167 \$) : fiable, mais ajustements plus importants → poids moyen
- ▶ C4 (389 141 \$) : Aylmer, 4 chambres, grand terrain; net de 16,2 % → **écarté**
- ▶ C5 (484 125 \$) : ajustements bruts élevés (état moyen, garage) → poids faible

Conclusion de l'atelier

Fourchette retenue : **440 000 – 455 000 \$**. Valeur marchande estimée : **450 000 \$** (arrondi au 5 000 \$).

Contenu du rapport — à reproduire dans le TP2

- 1 Page titre** : noms, date, titre du mandat
- 2 Description du sujet** : résumé des caractéristiques
- 3 Analyse du marché** : tendances récentes du secteur Hull
- 4 Sélection des comparables** : justification du choix

Contenu du rapport — Suite

- 5 Grille d'ajustement complète** : les 5 comparables, calculs détaillés
- 6 Vérification des seuils** : net et brut pour chaque comparable
- 7 Réconciliation** : analyse de fiabilité, pondération
- 8 Conclusion de valeur** : valeur ponctuelle motivée

Barème de correction

Grille d'ajustement : 40 % • Calculs : 25 % • Réconciliation : 25 % • Présentation : 10 %

Erreurs fréquentes

- 1 Faire une **moyenne simple** au lieu de réconcilier
- 2 Ajuster le **sujet** au lieu du comparable
- 3 Ignorer l'**ordre séquentiel** des ajustements
- 4 Ne pas vérifier les **seuils** net et brut
- 5 Omettre de **justifier** les ajustements
- 6 Utiliser des **ajustements arbitraires** sans appui de marché

Bonnes pratiques

- 1 Toujours justifier la source de chaque ajustement
- 2 Vérifier la cohérence interne des ajustements
- 3 Arrondir la valeur finale de façon appropriée
- 4 Documenter le raisonnement de réconciliation
- 5 Privilégier les comparables les plus semblables
- 6 Recouper avec les données du rôle municipal

SECTION 6

Résumé et préparation

Résumé de la séance

- 1 Les ajustements suivent un **ordre séquentiel** en 6 étapes (transactionnels, marché, propriété)
- 2 Deux types : **quantitatifs** (\$, %) et **qualitatifs**
- 3 Règles de pratique usuelles : net $\leq$ **15 %**, brut $\leq$ **25 %**
- 4 La réconciliation est un **jugement professionnel**, pas une moyenne
- 5 La fiabilité dépend du nombre et de l'ampleur des ajustements, de la similarité et de la date de vente
- 6 La méthode a des **limites** : marchés inactifs, propriétés uniques, subjectivité

Pour la prochaine séance

- ▶ Compléter le **TP2 — méthode de comparaison** (remise à la séance 10)
- ▶ Lecture : *The Appraisal of Real Estate*, chapitres sur la méthode du coût
- ▶ Se familiariser avec les concepts de **dépréciation**
- ▶ Revoir : coût de remplacement vs coût de reproduction

Séance 10 — Méthode du coût

Principes et application; dépréciation (physique, fonctionnelle, économique); valeur du terrain; cas pratiques québécois.



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 du coût*

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 COURTIERS IMMOBILIERS 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.
-  ORDRE DES ÉVALUATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC (2024). *Normes de pratique professionnelle*. OEAQ. Montréal. URL : <https://oeaq.qc.ca>.

Références (suite)

-  ORDRE DES ÉVALUATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC (2026). *Devenir évaluateur agréé — parcours et admission*. URL : <https://oeaq.qc.ca/devenir-evaluateur/> (visité le 31/07/2026).
-  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.