

# Évaluer un terrain avant d'évaluer le bâtiment : la théorie derrière le TP1

 Automne 2026

## Simon-Pierre Boucher

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

 [simon-pierre.boucher@uqo.ca](mailto:simon-pierre.boucher@uqo.ca)  Pavillon Lucien-Brault, Gatineau



# Plan du module

---

- ➊ Introduction : un terrain, un acheteur, une valeur à défendre
- ➋ Le terrain dans la méthode du coût
- ➌ Cinq méthodes pour évaluer un terrain
- ➍ Le rôle d'évaluation comme instrument de mesure
- ➎ Les données de marché : ce qu'on sait et ce qu'on ne sait pas
- ➏ Mesurer la tendance et ajuster pour le temps
- ➐ Sélectionner les comparables
- ➑ La grille d'ajustement : unités, ordre, sens
- ➒ Seuils, fiabilité et réconciliation
- ➓ Contrôler la conclusion par d'autres méthodes
- ➑ Le risque réglementaire : zones inondables
- ➒ Du tableau de bord à la note à l'acheteur



## SECTION 1

---

# Introduction : un terrain, un acheteur, une valeur à défendre

# Le mandat du TP1, vu de haut

## ⚠ Ce que l'acheteur demande

Un terrain vacant est affiché à un prix. Avant de faire une offre, l'acheteur veut savoir **ce qu'il vaut** et si le prix est justifié. Vous devez conclure à une valeur, la **défendre** et dire ce qu'il reste à vérifier.

## Ce que le TP exige de vous :

- ▶ choisir et justifier une **méthode** d'évaluation du terrain;
- ▶ lire un marché foncier : **ventes réelles** et **rôle d'évaluation**;
- ▶ construire une grille d'ajustement **chaînée**, en juger la fiabilité;
- ▶ **contrôler** la conclusion; écrire une note à l'acheteur.

## ✎ Ce module n'est pas

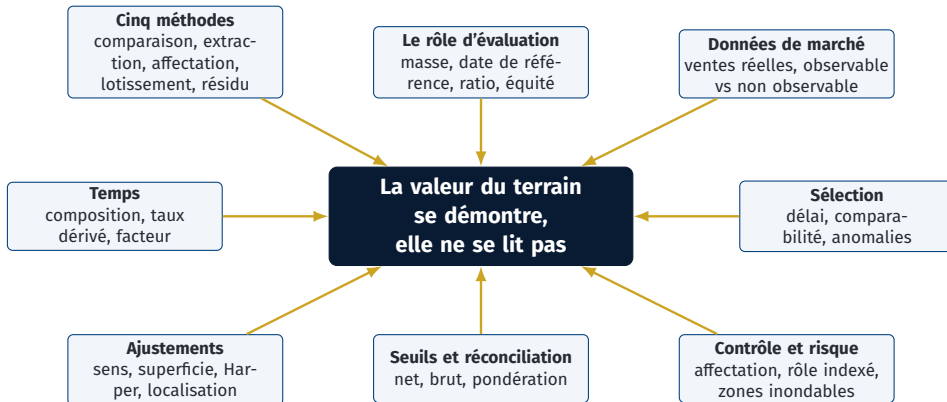
- ▶ un tutoriel Excel;
- ▶ une relecture des consignes;
- ▶ le corrigé du TP.

Il donne les **concepts** et les **réflexes** pour trouver vos propres réponses.

# Dix questions, un fil conducteur

| Q  | Ce que le TP demande       | Concepts mobilisés (ce module)                                                  |
|----|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Choix de la méthode        | cinq méthodes d'évaluation du terrain, hiérarchie de fiabilité                  |
| 2  | Tendance du marché foncier | ratio prix/rôle, composition des ventes, taux mensuel dérivé                    |
| 3  | Sélection des ventes       | délai, comparabilité, anomalies, quantifiable vs non ajustable                  |
| 4  | Conversion et temps        | unité de comparaison (\$/m <sup>2</sup> ), ajustement transactionnel séquentiel |
| 5  | Ajustements de propriété   | sens des ajustements, superficie, règle de Harper, équité du rôle               |
| 6  | Seuils net et brut         | fiabilité d'un comparable, seuils de 15 % et 25 %                               |
| 7  | Réconciliation             | pondération raisonnée, arrondi, fourchette                                      |
| 8  | Méthodes de contrôle       | affectation, rôle indexé, prix demandé comme plafond                            |
| 9  | Zones inondables           | date d'évaluation, condition limitative, ordre de grandeur                      |
| 10 | Tableau de bord et note    | indicateurs, verdict, offre suggérée, limites                                   |

# Carte conceptuelle du module





## SECTION 2

# Le terrain dans la méthode du coût

# La première pierre de l'édifice

## La méthode du coût

$$V = V_{\text{terrain}} + (C_{\text{neuf}} - D)$$

$V_{\text{terrain}}$  : valeur du terrain **comme s'il était vacant et disponible**;  $C_{\text{neuf}}$  : coût de construction neuf des améliorations;  $D$  : dépréciation accumulée (physique, fonctionnelle, externe).

### Pourquoi le terrain d'abord ?

- ▶ il ne se **déprécie pas** : sa valeur vient du marché, pas de son coût;
- ▶ il s'évalue **séparément**, par ses propres comparables;
- ▶ une erreur sur le terrain se propage **intacte** jusqu'à la valeur finale.

#### Dans le TP

Le sujet est un terrain **réellement vacant**. La question est donc tout entière  $V_{\text{terrain}}$  : c'est le socle des TP2 et TP3, où s'ajouteront le coût neuf et la dépréciation.

# Vacant et disponible, à son usage optimal

## Principe du terrain vacant et disponible

Le terrain s'évalue comme s'il était **libre de toute amélioration** et **prêt à recevoir** son usage le plus productif, permis par le zonage.

## Le PHMU en quatre tests

- 1 légalement permis (zonage résidentiel);
- 2 physiquement possible (dimensions, services, sol);
- 3 financièrement faisable;
- 4 maximalement productif.

## Terrain urbain desservi

Un lot rectangulaire de 400 à 500 m<sup>2</sup>, aqueduc et égout en bordure, zonage résidentiel : son usage optimal est une **résidence unifamiliale**. Les comparables doivent partager cet usage — un lot riverain, un lot commercial ou un lot non desservi n'appartiennent pas au même marché.

## Note

Un bâtiment résiduel inscrit au rôle d'un « terrain » signale qu'il n'était peut-être **pas vacant** au moment de la vente.

# Quatre chiffres pour un même lot

**Prix demandé**  
ce que le vendeur *souhaite*



**Prix de vente**  
ce qu'un acheteur *a payé* (Registre foncier)



**Valeur au rôle**  
ce que la ville *a modélisé* au 1<sup>er</sup> juillet 2022



**Valeur marchande**  
le prix le plus *probable* : votre *opinion*

## ⚠ Le piège du prix demandé

Un prix demandé n'est pas une donnée de marché : personne ne l'a payé. Il **plafonne** en général le prix de vente attendu et sert de **test de vraisemblance**, jamais de comparable.

## ✎ Note

Le rôle est une **évaluation de masse datée** : utile comme référence relative, faux comme valeur absolue quatre ans plus tard. La section 4 en fait un outil.

## Question rapide

---

### ? Question rapide

Un terrain vacant est affiché à 250 000 \$ et sa valeur au rôle est de 187 000 \$. Lequel des deux chiffres est sa valeur marchande?

## Question rapide

---

### ❓ Question rapide

Un terrain vacant est affiché à 250 000 \$ et sa valeur au rôle est de 187 000 \$. Lequel des deux chiffres est sa valeur marchande ?

### 💡 Réponse

Aucun. Le prix demandé est une **intention** du vendeur ; la valeur au rôle est une **estimation de masse** aux conditions du marché du 1<sup>er</sup> juillet 2022. La valeur marchande est le prix le plus probable *aujourd'hui*, que l'évaluateur doit **démontrer** à partir de ventes réelles de terrains comparables — le prix demandé et le rôle serviront ensuite de repères pour tester la conclusion.

- ▶ Dans  $V = V_{\text{terrain}} + (C_{\text{neuf}} - D)$ , le terrain s'évalue **séparément**, vacant et disponible, à son usage optimal.
- ▶ Le terrain ne se déprécie pas : sa valeur vient du **marché**, donc de comparables.
- ▶ Prix demandé, prix de vente, valeur au rôle et valeur marchande sont **quatre notions distinctes**.
- ▶ Le prix demandé est un **plafond de vraisemblance**, pas un comparable.



### SECTION 3

---

# Cinq méthodes pour évaluer un terrain

# Cinq chemins, une hiérarchie

## Comparaison directe

ventes de terrains  
vacants sem-  
blables, ajustées  
*la référence*

## Extraction

prix d'une pro-  
priété bâtie —  
bâtiment déprécié  
*fiabilité modérée*

## Affectation

part du terrain dans  
la valeur totale  
*dernier recours*

## Lotissement

revenus des lots  
— coûts de dé-  
veloppement  
*grands terrains*

## Résidu foncier

revenu résiduel  
attribuable au ter-  
rain, capitalisé  
*terrains à revenus*

### ⚠ Règle de la séance 3

Privilégier les **ventes récentes de terrains vacants**. Les méthodes indirectes servent quand elles manquent — ou, comme dans le TP, pour **contrôler** la conclusion obtenue par comparaison directe.

# Comparaison directe : la référence

## Principe

$$\text{Indication} = \frac{\text{Prix du comparable}}{\text{superficie}} \times (1 + \text{ajustements})$$

Ventes **réelles** de terrains vacants semblables, dont on corrige le prix pour les différences avec le sujet.

## Ce qui rend la méthode forte...et fragile

**Forte** : elle observe ce que des acheteurs ont réellement payé pour des terrains nus.

**Fragile** : les ventes de terrains vacants sont **rares** en secteur bâti, et l'on connaît moins bien un terrain vendu (services ? topographie ? servitude ?) qu'une maison.

## Conditions de validité

- ▶ même **marché** (secteur, usage optimal, services);
- ▶ ventes **récentes** et de plein gré;
- ▶ différences **quantifiables** par des ajustements raisonnables.

# Extraction et affectation : passer par les propriétés bâties

## Extraction

$$V_{\text{terrain}} = \text{Prix de vente} - (C_{\text{neuf}} - D)_{\text{bâtiment}}$$

On retire du prix d'une propriété bâtie la contribution dépréciée de son bâtiment.

- ▶ exige d'estimer le bâtiment déprécié (TP2 et TP3);
- ▶ plus fiable quand le bâtiment est **ancien et peu contributif**.

## Affectation (allocation)

$$V_{\text{terrain}} = \text{Prix de vente} \times \frac{\text{Valeur du terrain}}{\text{Valeur totale}}$$

On applique au prix de vente la **part typique du terrain** dans la valeur totale, lue dans la ventilation terrain / bâtiment du rôle.

- ▶ rapide, mais hérite de la qualité de la ventilation du rôle;
- ▶ la part varie avec l'**âge** du bâtiment : plus grande pour une maison de 1960 que pour une maison neuve.



# Lotissement, résidu foncier, rôle indexé

## 📖 Analyse de lotissement

Pour un **grand terrain** à subdiviser : revenus attendus de la vente des lots — coûts de développement, de vente et profit, actualisés.

## 📖 Résidu foncier

Pour un terrain destiné à un **immeuble à revenus** : on retire du revenu net la part attribuable au bâtiment; le revenu résiduel, capitalisé, donne la valeur du terrain.

## 📖 Rôle indexé

Variante de masse : valeur au rôle du terrain  $\times$  **ratio médian prix vendu / rôle** observé sur les ventes de terrains du marché. Vite calculée, mais elle suppose que le sujet est « moyen » par rapport à son rôle.

## ⚠️ Quand chaque méthode devient la bonne

Terrain vacant en secteur actif → **comparaison**. Secteur entièrement bâti → **extraction** ou **affectation**. Grande superficie à développer → **lotissement**. Terrain d'immeuble locatif ou commercial → **résidu foncier**. Vérification rapide de vraisemblance → **rôle indexé**.

# Tableau synthèse

| Méthode             | Logique                                     | Données clés                                 | Cas typique                     | Limites                                             |
|---------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Comparaison directe | prix de terrains semblables, ajustés        | ventes de terrains vacants, caractéristiques | résidentiel, marché actif       | rareté des ventes, caractéristiques mal connues     |
| Extraction          | prix bâti — bâtiment déprécié               | ventes de maisons, coût neuf, dépréciation   | secteur bâti, bâtiments anciens | dépend de l'estimation du bâtiment                  |
| Affectation         | $\text{prix} \times \text{part du terrain}$ | ventes de maisons, ventilation du rôle       | contrôle rapide                 | hérite de la ventilation du rôle; part liée à l'âge |
| Lotissement         | revenus des lots — coûts                    | prix des lots, coûts, délais                 | grands terrains                 | nombreuses hypothèses                               |
| Résidu foncier      | revenu résiduel capitalisé                  | loyers, dépenses, taux                       | terrains à revenus              | sensible au taux de capitalisation                  |
| Rôle indexé         | $\text{rôle} \times \text{ratio de marché}$ | rôle terrain, ratios de vente                | vraisemblance                   | suppose un sujet « moyen »                          |

- ▶ La **comparaison directe** sur des ventes de terrains vacants est la référence ; les autres méthodes prennent le relais quand elles manquent.
- ▶ **Extraction** et **affectation** passent par des propriétés bâties : elles héritent de l'estimation du bâtiment ou de la ventilation du rôle.
- ▶ Le **résidu foncier** et le **lotissement** répondent à des situations particulières (revenus, grands terrains).
- ▶ Plusieurs indications valent mieux qu'une : les méthodes secondaires servent de **contrôle**.



## SECTION 4

# Le rôle d'évaluation comme instrument de mesure

# Ce qu'est un rôle d'évaluation

## Rôle d'évaluation foncière

Inventaire de toutes les unités d'une municipalité avec leur **valeur réelle** estimée par **évaluation de masse**, aux fins de taxation, à une **date de référence** unique, pour un cycle **triennal**.

- ▶ Gatineau : rôle 2024-2025-2026, conditions du marché au **1<sup>er</sup> juillet 2022** ;
- ▶ chaque unité est **ventilée** : valeur du terrain + valeur du bâtiment ;
- ▶ le terrain est évalué comme vacant, par des modèles sectoriels (\$/m<sup>2</sup> de base, ajustements de masse).

## Deux propriétés précieuses pour l'évaluateur

- 1 **Même date pour tous** : les valeurs au rôle sont comparables entre elles ;
- 2 **Équité relative** : deux terrains semblables du même secteur ont des rôles semblables ; deux secteurs différents, des rôles différents.

Le rôle est donc un excellent **étalon relatif** — et un mauvais chiffre absolu quand le marché a bougé.

# Le ratio prix vendu / valeur au rôle

## Ratio de vente

$$R = \frac{\text{Prix de vente}}{\text{Valeur au rôle (terrain)}}$$

$R = 1,00$  : le marché vaut le rôle ·  $R = 1,20$  : 20 % au-dessus ·  $R = 0,60$  : 40 % en dessous.

## Lecture d'une série fictive

Ratios médians des ventes de terrains d'une ville : 1,02 (2022), 1,10 (2023), 1,12 (2024), 1,18 (2025), 1,25 (2026). Le marché s'**éloigne progressivement** d'un rôle daté de 2022 : c'est une **tendance**, mesurée sans avoir besoin de connaître la taille ou le secteur de chaque lot.

## Trois usages dans une évaluation

- ▶ **Tendance** : la progression du ratio médian mesure l'évolution du marché (section 6);
- ▶ **Détection d'anomalies** : une vente à  $R = 0,6$  quand les autres sont à 1,1–1,4 cache quelque chose (section 7);
- ▶ **Indication rapide** : rôle du sujet  $\times$  ratio médian = rôle indexé (section 10).

### Note

Un ratio **médian** décrit un marché; il ne s'applique pas mécaniquement à *chaque* terrain — le sujet peut être mieux ou moins bien évalué que la moyenne.

# L'équité du rôle comme mesure de la localisation

## 📖 Ajustement de localisation par équité du rôle

$$a_{loc} = \frac{\text{Rôle terrain du sujet}/\text{m}^2}{\text{Rôle terrain du comparable}/\text{m}^2} - 1$$

Le rapport des valeurs au rôle par m<sup>2</sup> exprime **l'écart relatif de localisation** que l'évaluateur municipal a lui-même mesuré, à la même date, pour les deux terrains.

## 💡 Exemple fictif

Sujet : 430 \$/m<sup>2</sup> au rôle. Comparable : 390 \$/m<sup>2</sup>.  
 $a_{loc} = 430/390 - 1 = +10,3\%$  : le sujet est mieux situé, on ajuste le comparable **à la hausse**.

## Pourquoi un plafond ?

- ▶ le rôle par m<sup>2</sup> capte la localisation, mais aussi la **taille** (économies d'échelle) et des particularités de l'unité;
- ▶ au-delà de  $\pm 10\%$ , on ne compare plus des lots du même marché : mieux vaut **écarter** que d'ajuster massivement;
- ▶ plafonner évite qu'une seule variable domine la grille.

## ⚠ Important

Le rôle mesure une **différence**, pas une valeur : c'est ce qui le rend utilisable quatre ans après sa date de référence.

# Les limites du rôle

## Ce que le rôle ne sait pas

- ▶ l'**état réel** au moment de la vente : un « terrain » au rôle peut avoir été construit depuis;
- ▶ les **servitudes**, la topographie fine, les contraintes de construction;
- ▶ les **conditions de la vente** (lien entre les parties, vente forcée);
- ▶ le marché **après** le 1<sup>er</sup> juillet 2022.

## Signaux d'alerte à lire dans le rôle

- ▶ un **bâtiment** inscrit sur une unité « terrain » : la vente n'est peut-être pas celle d'un terrain nu;
- ▶ un ratio prix/rôle **très haut** : prix incluant autre chose, ou rôle sous-évalué;
- ▶ un ratio **très bas** : contrainte non visible (inondation, servitude, vente entre proches).



### Note

Ces signaux ne condamnent pas la vente : ils obligent à **comprendre** avant de retenir ou d'écarter.

## Question rapide

---

### ? Question rapide

Deux terrains vacants du même quartier ont des valeurs au rôle de 400 et 480 \$/m<sup>2</sup>. Peut-on conclure que le second vaut 20 % de plus aujourd'hui ?

## Question rapide

### ❓ Question rapide

Deux terrains vacants du même quartier ont des valeurs au rôle de 400 et 480 \$/m<sup>2</sup>. Peut-on conclure que le second vaut 20 % de plus aujourd'hui ?

### 💡 Réponse

On peut conclure que l'évaluateur municipal jugeait, en juillet 2022, le second **mieux situé ou mieux configuré** d'environ 20 %. C'est une différence **relative** utile pour ajuster un comparable. Mais la **valeur absolue** des deux a bougé depuis : il faut un ratio de marché récent pour passer du rôle à une valeur d'aujourd'hui — et le plafond de  $\pm 10\%$  rappelle qu'au-delà, on compare mal.

- ▶ Le rôle est une **évaluation de masse datée** (Gatineau : marché du 1<sup>er</sup> juillet 2022), ventilée terrain / bâtiment.
- ▶ Le **ratio prix vendu / rôle** mesure la tendance, détecte les anomalies et donne une indication rapide.
- ▶ L'**équité du rôle** ( $\text{rôle/m}^2 \text{ du sujet} \div \text{rôle/m}^2 \text{ du comparable}$ ) sert d'ajustement de **localisation**, plafonné.
- ▶ Le rôle ignore l'état réel à la vente et le marché postérieur à sa date : lire ses **signaux d'alerte**.



## SECTION 5

---

# Les données de marché : ce qu'on sait et ce qu'on ne sait pas

# D'où viennent les ventes de terrains

## La chaîne des données

- ▶ **Registre foncier** : l'acte de vente donne la date, le prix, les parties, la désignation cadastrale ;
- ▶ **Jumelage au rôle** : l'acte est associé à une unité d'évaluation, qui apporte superficie, façade, valeur au rôle, usage ;
- ▶ **Filtres** : ne garder que les unités « terrain vacant » d'une taille et d'un prix plausibles pour un lot résidentiel ;
- ▶ **Distance** au sujet : les ventes les plus proches sont listées d'abord.

### ⚠ Le piège du « terrain » qui n'en est plus

Le rôle décrit l'unité **à sa date de référence**. Un lot vacant en 2022, bâti en 2024 puis vendu en 2025 est encore « terrain » au rôle, mais son prix inclut une **maison neuve**. Un \$/m<sup>2</sup> trois ou quatre fois supérieur au marché des terrains trahit ce cas : il faut **filtrer** avant d'analyser.

### Note

Le TP fournit des ventes déjà filtrées; savoir *pourquoi* elles l'ont été fait partie de la compétence.

# Observable et non observable

## 👁 Ce que le rôle donne

- ▶ superficie, façade, donc profondeur;
- ▶ valeur au rôle du terrain (et du bâtiment s'il y en a);
- ▶ date et prix de la vente;
- ▶ localisation (adresse, voisinage);
- ▶ usage inscrit.

## 🚫 Ce qu'il ne donne pas

- ▶ services en bordure (aqueduc, égout);
- ▶ topographie, sol, drainage;
- ▶ emplacement de coin, servitudes, vue;
- ▶ conditions de la transaction;
- ▶ état réel du lot le jour de la vente.

## ⚠ La règle professionnelle

On ajuste ce qu'on **observe** et l'on **nomme** ce qu'on ignore comme **limite** du travail — plutôt que d'inventer un ajustement de services ou de topographie qu'aucune donnée n'appuie. L'évaluateur agréé irait vérifier sur place; l'analyste dit ce qu'il faudrait vérifier.

# Prix demandé et prix vendu ne se mélangent pas

## Les inscriptions en vigueur servent à

- ▶ décrire le **sujet** (photos, dimensions, services, rôle);
- ▶ mesurer la **fourchette des prix demandés** du marché;
- ▶ tester la **vraisemblance** de la conclusion : une valeur très au-dessus des prix demandés est suspecte.

## Elles ne servent pas à

- ▶ alimenter la grille de comparaison : **aucun acheteur n'a payé ce prix**;
- ▶ remplacer une vente manquante;
- ▶ conclure directement : un prix demandé se négocie, souvent à la baisse.

### Lire un prix demandé

Un lot sans aqueduc ni égout affiché au même \$/m<sup>2</sup> qu'un lot desservi n'est pas « comparable » : l'acheteur devra déboursier le raccordement. Un lot dont le rôle porte encore un ancien bâtiment n'a pas un rôle terrain « propre ». Les prix demandés se lisent **avec leurs remarques**.

## Question rapide

---

### ? Question rapide

Une vente d'un « terrain » à 1800 \$/m<sup>2</sup> apparaît dans une liste où les autres terrains se vendent entre 350 et 700 \$/m<sup>2</sup>. Que faire?

## Question rapide

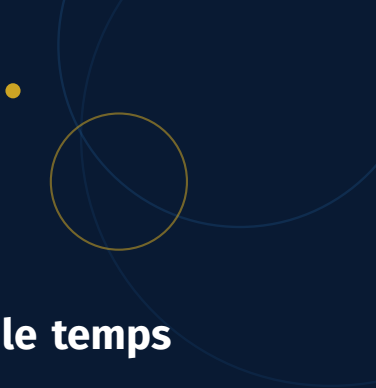
### ❓ Question rapide

Une vente d'un « terrain » à 1800 \$/m<sup>2</sup> apparaît dans une liste où les autres terrains se vendent entre 350 et 700 \$/m<sup>2</sup>. Que faire?

### 💡 Réponse

Ne pas l'écarter comme « aberrante » sans comprendre : l'explication la plus probable est que l'unité, vacante au rôle de 2022, a été **construite avant la vente** — le prix est celui d'une maison neuve. On **exclut** cette vente du marché des terrains vacants et l'on **documente** pourquoi. Le réflexe : un \$/m<sup>2</sup> hors de toute plausibilité appelle d'abord une question sur la **nature** du bien vendu.

- ▶ Les ventes proviennent du **Registre foncier jumelé au rôle** : riches en dimensions et en valeurs, muettes sur les services, la topographie et l'état réel.
- ▶ Le rôle décrit l'unité à sa **date de référence** : filtrer les « terrains » devenus maisons.
- ▶ On ajuste l'**observable** ; on **nomme** le non observable comme limite.
- ▶ Les **prix demandés** décrivent le sujet et testent la vraisemblance ; ils n'entrent jamais dans la grille.



## SECTION 6

# Mesurer la tendance et ajuster pour le temps

# Le \$/m<sup>2</sup> médian peut mentir

💡 Exemple fictif : un marché qui monte...ou pas?

| Année | \$/m <sup>2</sup> médian | Taille médiane     | Ratio prix/rôle |
|-------|--------------------------|--------------------|-----------------|
| A     | 430                      | 480 m <sup>2</sup> | 1,02            |
| A+1   | 390                      | 540 m <sup>2</sup> | 1,12            |
| A+2   | 365                      | 640 m <sup>2</sup> | 1,10            |
| A+3   | 345                      | 630 m <sup>2</sup> | 1,17            |

Le \$/m<sup>2</sup> **baisse** de 20 % alors que le ratio prix/rôle **monte** de 15 %.

## Ce qui s'est passé

- ▶ les lots vendus sont devenus **plus grands** : le \$/m<sup>2</sup> diminue avec la taille (économies d'échelle);
- ▶ la **composition** des ventes a changé, pas la valeur des terrains;
- ▶ le ratio compare chaque vente à sa propre référence : il est **neutre à la composition**.

### ⚠ Important

Pour mesurer une **tendance**, il faut un indicateur à **qualité constante**. Le ratio prix/rôle en est l'approximation la plus simple.

# Du ratio au taux mensuel

## Taux mensuel dérivé

$$\text{taux}_{\text{mensuel}} = \left( \frac{R_{\text{fin}}}{R_{\text{début}}} \right)^{1/n} - 1$$

$R$  : ratio médian prix/rôle de l'année de début et de l'année de fin;  $n$  : nombre de mois entre les deux médianes.

## Exemple fictif

Ratio 1,10 il y a 24 mois, 1,25 aujourd'hui :

$$(1,25/1,10)^{1/24} - 1 = 0,53 \% \text{ par mois}$$

soit environ 6,6 % par an (composé).

## Interprétation

- ▶ le taux **constant équivalent** qui mène du premier ratio au second ;
- ▶ il s'applique aux comparables pour les ramener à la **date d'évaluation** ;
- ▶ il vaut pour le **marché des terrains** de la municipalité, pas pour chaque rue.

## Note

Le choix des années de début et de fin est une **convention** : il doit être explicite, et l'on évite une année à trop peu de ventes comme borne unique.

# Le facteur temps, séquentiel et premier

## Ajustement transactionnel pour le temps

$$P_{\text{marché}} = \frac{P_{\text{vente}}}{\text{superficie}} \times (1 + \text{taux}_{\text{mensuel}} \times \text{mois})$$

$$\text{mois} = \frac{\text{date d'évaluation} - \text{date de vente}}{30,44}$$

## Exemple fictif

Vente à 480 \$/m<sup>2</sup> il y a 11 mois, taux de 0,5 %/mois :  $480 \times (1 + 0,005 \times 11) = 480 \times 1,055 = 506$  \$/m<sup>2</sup>.

## Pourquoi en premier ?

- ▶ le temps est un ajustement **transactionnel** : il ramène tous les prix à une même date ;
- ▶ les ajustements de **propriété** (superficie, profondeur, localisation) se calculent ensuite **sur le prix ajusté au marché** ;
- ▶ ordre séquentiel → les pourcentages de propriété s'appliquent à une base comparable.

## Important

Plus une vente est ancienne, plus son facteur temps est **incertain** : au-delà d'un délai raisonnable, on écarte plutôt que d'ajuster (section 7).

## Question rapide

---

### ? Question rapide

Le \$/m<sup>2</sup> médian des terrains vendus a bondi de 35 % en un an, sur sept ventes. Faut-il appliquer 35 % d'ajustement de temps à un comparable vendu il y a douze mois ?

## Question rapide

### ? Question rapide

Le \$/m<sup>2</sup> médian des terrains vendus a bondi de 35 % en un an, sur sept ventes. Faut-il appliquer 35 % d'ajustement de temps à un comparable vendu il y a douze mois ?

### 💡 Réponse

Non. Sept ventes ne font pas une tendance, et le \$/m<sup>2</sup> médian réagit à la **composition** (taille, secteur des lots vendus). On mesure la tendance par le **ratio prix/rôle**, sur un horizon assez long (deux ans), et l'on en dérive un taux mensuel raisonnable. Un ajustement de temps se compte en points de pourcentage par an, pas en dizaines.

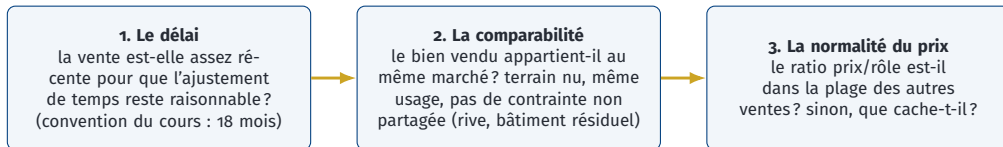
- ▶ Le \$/m<sup>2</sup> médian confond **tendance** et **composition**; le ratio prix/rôle est neutre à la composition.
- ▶ Taux mensuel =  $(R_{\text{fin}}/R_{\text{début}})^{1/n} - 1$  : un taux constant équivalent, aux bornes explicites.
- ▶ Facteur temps =  $1 + \text{taux} \times \text{mois}$ , appliqué au \$/m<sup>2</sup> **avant** les ajustements de propriété.
- ▶ Une vente trop ancienne s'**écarte** : l'ajustement de temps devient spéculatif.

## SECTION 7

---

# Sélectionner les comparables

# Retenir ou écarter : trois filtres



## ⚠ La règle de la séance 4

Un élément **quantifiable** (superficie, profondeur, localisation, temps) justifie un **ajustement**. Un élément **non ajustable de façon fiable** (zone inondable, bâtiment de valeur inconnue, vente entre proches) justifie l'**exclusion**.

## 💡 Un bâtiment de 35 000 \$ inscrit au rôle du « terrain »

Le prix inclut-il une remise, un garage, une fondation ? On ne le sait pas. Deux options défendables : **écarter** la vente, ou la **retenir en sous-trayant** la valeur au rôle du bâtiment — à condition de le dire et d'assumer l'incertitude.

## 💡 Une vente de 23 mois

Au-delà du délai conventionnel, l'ajustement de temps devient spéculatif ; on écarte, sauf pénurie de ventes — et alors on le **signale**.

## 💡 Un ratio prix/rôle de 0,6 sur une rue riveraine

Le prix est très inférieur à ce que le rôle laissait attendre : contrainte d'inondabilité, assurabilité, restrictions de construction. La caractéristique n'est **pas partagée** par le sujet et n'est pas quantifiable à partir d'une seule vente : **écarter** — mais garder la vente comme **information** sur l'effet du risque (section 11).

## 💡 Un ratio de 1,7 quand les autres sont à 1,1–1,4

Vente atypique : prix incluant autre chose, ou rôle sous-évalué. **Retenir avec un faible poids** ou écarter, en expliquant.

## Une décision, un motif, une donnée

- ▶ la décision est binaire : **retenir** ou **écarter**;
- ▶ le motif cite la **donnée en cause** (mois écoulés, ratio, bâtiment au rôle, remarque);
- ▶ les ventes écartées restent **visibles** dans la grille : on peut vérifier qu'elles auraient donné une indication différente.

### Combien de comparables ?

Au moins **quatre** ventes retenues pour qu'une pondération ait un sens; trop de ventes lointaines ou anciennes diluent la conclusion. La qualité prime la quantité : une vente **voisine, récente et peu ajustée** vaut plus que trois ventes de l'autre bout de la ville.

### Note

Deux étudiants peuvent sélectionner différemment et conclure de façon défendable : la note récompense la **cohérence** entre décision, motif et pondération.

## Question rapide

---

### ? Question rapide

Une vente est récente, voisine, de taille identique — mais son prix est 60 % supérieur à ce que suggère son rôle. La retenir ?

## Question rapide

### ❓ Question rapide

Une vente est récente, voisine, de taille identique — mais son prix est 60 % supérieur à ce que suggère son rôle. La retenir ?

### 💡 Réponse

Pas sans comprendre. Un ratio très supérieur aux autres signale soit un **prix qui inclut autre chose** (bâtiment, permis, entente), soit un **rôle sous-évalué**. Si rien n'explique l'écart, on la retient avec un **faible poids** ou on l'écarte comme atypique — et l'on écrit pourquoi. Une vente « parfaite » sur les caractéristiques observables peut être trompeuse sur celles qu'on n'observe pas.

- ▶ Trois filtres : **délai, comparabilité, normalité du prix** (ratio prix/rôle).
- ▶ Quantifiable → ajuster; non ajustable de façon fiable → écarter.
- ▶ Chaque décision s'accompagne d'un **motif ancré** dans une donnée.
- ▶ Au moins quatre ventes retenues; la **qualité** prime la quantité.



## SECTION 8

# La grille d'ajustement : unités, ordre, sens

# L'unité de comparaison

## Pourquoi le \$/m<sup>2</sup>

Des lots de 300 à 700 m<sup>2</sup> ne se comparent pas en prix total. Le **prix par m<sup>2</sup>** (ou par pi<sup>2</sup>) ramène chaque vente à une unité commune; on multiplie à la fin par la superficie du sujet.

- ▶  $1 \text{ m}^2 = 10,764 \text{ pi}^2$ ;  $1 \$/\text{pi}^2 = 10,76 \$/\text{m}^2$ ;
- ▶ d'autres unités existent : \$ par lot, \$ par pied de façade (quand la profondeur est standard).

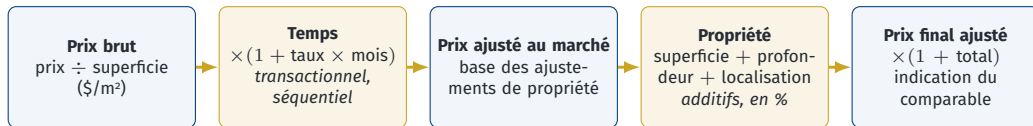
## Le \$/m<sup>2</sup> n'est pas neutre

Il **baisse** quand la superficie augmente (économies d'échelle) et il **monte** pour les lots peu profonds (la façade vaut plus que le fond). C'est pourquoi la grille ajuste ensuite la **superficie** et la **profondeur**.

## Exemple

Deux lots vendus 240 000 \$ : 400 m<sup>2</sup> → 600 \$/m<sup>2</sup>; 800 m<sup>2</sup> → 300 \$/m<sup>2</sup>. Le second n'est pas « deux fois moins cher » : il est deux fois plus grand.

# L'ordre des ajustements



## Deux familles

- ▶ **transactionnels** (droits, financement, conditions de vente, **temps**) : appliqués d'abord, en séquence;
- ▶ **de propriété** (localisation, physiques) : appliqués ensuite, additionnés en % du prix ajusté au marché.



### Note

Additionner les pourcentages de propriété (plutôt que les multiplier) est une **convention** simple et transparente : elle facilite le calcul des ajustements net et brut.

# Le sens des ajustements : toujours vers le sujet

## ⚠ La règle d'or

On ajuste le **comparable** pour le rendre semblable au **sujet**. Si le comparable est **meilleur** que le sujet sur un point, on **retire** cet avantage (−); s'il est **moins bon**, on **l'ajoute** (+).

## 💡 Test mental

« Si ce comparable avait la caractéristique du sujet, se serait-il vendu plus ou moins cher? »  
— plus cher → ajustement positif; moins cher → négatif.

## Trois cas du TP

- ▶ comparable **plus grand** : son \$/m<sup>2</sup> est déprimé par la taille; ramené à la taille du sujet, il vaudrait plus au m<sup>2</sup> → +;
- ▶ comparable **plus profond** : sa portion arrière vaut peu (Harper); son \$/m<sup>2</sup> moyen sous-estime un lot standard → +;
- ▶ comparable **mieux situé** (rôle/m<sup>2</sup> plus élevé que le sujet) → −.

## ✎ Note

L'erreur la plus coûteuse d'une grille est un **signe inversé** : elle éloigne le comparable du sujet au lieu de l'en rapprocher.

# Superficie : les économies d'échelle

## Convention du cours

$\pm 3$  % par tranche **complète** de 20 % d'écart de superficie entre le comparable et le sujet. Comparable plus grand  $\rightarrow +$ ; plus petit  $\rightarrow -$ .

$$\text{écart} = \frac{S_{\text{comparable}}}{S_{\text{sujet}}} - 1 \quad \text{tranches} = \left\lfloor \frac{|\text{écart}|}{20\%} \right\rfloor$$

## Exemples fictifs, sujet de 430 m<sup>2</sup>

Comparable de 650 m<sup>2</sup> : écart +51 %  $\rightarrow$  2 tranches  $\rightarrow$  +6 %.

Comparable de 480 m<sup>2</sup> : écart +12 %  $\rightarrow$  0 tranche  $\rightarrow$  0.

Comparable de 300 m<sup>2</sup> : écart -30 %  $\rightarrow$  1 tranche  $\rightarrow$  -3 %.

## Pourquoi le \$/m<sup>2</sup> baisse avec la taille

- ▶ l'acheteur d'un lot résidentiel paie d'abord le **droit de construire**, puis des m<sup>2</sup> marginaux de cour;
- ▶ les coûts fixes (raccordements, taxes d'accueil) se diluent;
- ▶ au-delà de l'usage optimal, le surplus de terrain n'ajoute que peu.

## Note

La convention par tranches est **volontairement discontinue** : elle évite de faire croire à une précision que les données n'ont pas. D'autres conventions existent (régression \$/m<sup>2</sup> sur la superficie).

## Profondeur : la règle de Harper (4-3-2-1)

|                              |
|------------------------------|
| 4 <sup>e</sup> quart : 10 %  |
| 3 <sup>e</sup> quart : 20 %  |
| 2 <sup>e</sup> quart : 30 %  |
| 1 <sup>er</sup> quart : 40 % |

RUE (façade)

### Principe

La valeur d'un lot se concentre près de la rue : les quatre quarts de la profondeur standard valent 40, 30, 20 et 10 %. Au-delà, chaque mètre ajoute peu.

### Conséquence sur le \$/m<sup>2</sup> moyen

- ▶ lot **plus profond** que le sujet : \$/m<sup>2</sup> moyen **plus bas** (fond peu valorisé) → ajuster **à la hausse** ;
- ▶ lot **peu profond** : \$/m<sup>2</sup> moyen **plus élevé** (surtout de la façade) → ajuster **à la baisse**.

### Convention simplifiée du cours

Ratio profondeur comparable ÷ sujet > 1,25 : +5 % ; < 0,75 : -5 % ; sinon 0. Harper est un **outil d'estimation**, pas une loi.

# Localisation, services, et ce qu'on ne peut pas ajuster

## 📖 Localisation par équité du rôle

$$a_{\text{loc}} = \frac{\text{rôle terrain}_{\text{sujet}}/\text{m}^2}{\text{rôle terrain}_{\text{comparable}}/\text{m}^2} - 1, \quad \text{plafonné à } \pm 10\%$$

Sujet mieux évalué au rôle que le comparable → +; moins bien → -.

## 💡 Services manquants

Convention : 8 000 \$ de raccordement. Dans le TP, on ne connaît pas les services des *ventes*; la convention sert à lire les **prix demandés** d'un lot non desservi.

## Coin, topographie, servitudes

- ▶ quantifiables **quand on les connaît** (séance 4 : coin -10 à -25 % en pointe, pente -6 %...);
- ▶ inconnus pour des ventes tirées du rôle : on **n'invente pas** l'ajustement;
- ▶ on le **déclare** dans les limites, et l'on recommande l'inspection.

## ⚠ Important

Une grille honnête ajuste peu et dit ce qu'elle ignore. Une grille qui ajuste tout, y compris l'inconnu, fabrique une fausse précision.

## Question rapide

---

### ? Question rapide

Un comparable de 650 m<sup>2</sup>, profond de 41 m, est vendu 500 \$/m<sup>2</sup>. Le sujet fait 430 m<sup>2</sup> et 32 m de profondeur. Dans quel sens vont les ajustements de superficie et de profondeur?

## Question rapide

### ❓ Question rapide

Un comparable de 650 m<sup>2</sup>, profond de 41 m, est vendu 500 \$/m<sup>2</sup>. Le sujet fait 430 m<sup>2</sup> et 32 m de profondeur. Dans quel sens vont les ajustements de superficie et de profondeur?

### 💡 Réponse

Tous deux **positifs**. Le comparable est plus grand (+51 % → deux tranches, +6 %) et plus profond (ratio 1,28 > 1,25 → +5 %) : dans les deux cas, son \$/m<sup>2</sup> moyen **sous-estime** ce que vaudrait un lot de la taille et de la profondeur du sujet. Ramené au sujet :  $500 \times 1,11 = 555$  \$/m<sup>2</sup> — avant l'ajustement de localisation.

- ▶ L'unité de comparaison est le **\$/m<sup>2</sup>**; il dépend de la taille et de la profondeur, d'où les ajustements de propriété.
- ▶ Ordre : prix brut → **temps** (séquentiel) → ajustements de **propriété** (additifs) → prix final.
- ▶ On ajuste le comparable **vers le sujet** : plus grand ou plus profond → + ; mieux situé → -.
- ▶ Superficie par tranches, **Harper** pour la profondeur, **équité du rôle** pour la localisation; l'inconnu se déclare, ne s'ajuste pas.



**SECTION 9**

---

# Seuils, fiabilité et réconciliation

# Ajustement net et ajustement brut

## Deux mesures de l'effort d'ajustement

$$\text{Net} = (\text{facteur temps} - 1) + \sum \text{ajustements de propriété}$$

$$\text{Brut} = |\text{facteur temps} - 1| + \sum |\text{ajustements de propriété}|$$

Le net dit de combien la conclusion s'écarte du prix observé; le brut dit **combien on a touché** au comparable, compensations comprises.

## Exemple fictif

Temps +5 %, superficie +3 %, profondeur -5 %, localisation +8 % : net = +11 %; brut = 21 %.  
Le net paraît modeste, mais le brut révèle que le comparable a été **beaucoup remanié** — deux ajustements se compensent.

## Seuils du cours

Net  $\leq$  15 %, brut  $\leq$  25 % (en % du prix ajusté au marché). Au-delà : le comparable est **peu fiable**; on le pondère faiblement ou on le remplace.

# Les seuils ne sont pas des couperets

## Ce que les seuils disent

- ▶ un comparable presque pas ajusté « parle » directement : **poids élevé**;
- ▶ un comparable ajusté à 25–30 % n'est plus vraiment comparable : **poids faible**;
- ▶ une grille où **tous** les comparables dépassent les seuils révèle un problème de sélection ou de conventions trop fortes.

## Ce qu'ils ne disent pas

- ▶ qu'un comparable conforme est **juste** : on peut ajuster peu et mal;
- ▶ qu'un comparable non conforme est **faux** : il est seulement moins probant;
- ▶ comment pondérer : les seuils **informent** la réconciliation, ils ne la remplacent pas.



### Note

Un plafond de localisation qui **sature** ( $\pm 10\%$ ) pour plusieurs comparables est un signal : les marchés comparés sont éloignés.

# Réconcilier : pondérer, pas moyenner

## 📖 Réconciliation

$$S/m_{\text{retenu}}^2 = \sum_i w_i P_i^{\text{final}}, \quad \sum_i w_i = 1$$

$w_i = 0$  pour une vente écartée. Les poids traduisent la **pertinence relative** de chaque indication.

## Critères de pondération

- ▶ **proximité** et similarité (secteur, taille, profondeur);
- ▶ **fraîcheur** de la vente;
- ▶ **ampleur des ajustements** (net, brut, plafond);
- ▶ **normalité** du prix (ratio prix/rôle).

## 💡 Deux raisonnements

**Mécanique** : « cinq ventes, 20 % chacune. »

**Professionnel** : « la vente voisine, récente, ajustée de 7 %, domine (35 %); la plus récente mais lourdement ajustée, 25 %; les deux ventes saturant le plafond de localisation, 15 % chacune; la vente atypique, 10 %. »

## ⚠ Important

La moyenne simple **abdique** le jugement; la pondération l'**exprime**.

# Conclure : valeur, arrondi, fourchette

## De l'unité à la valeur

$$V_{\text{terrain}} = \$/\text{m}^2_{\text{retenu}} \times S_{\text{sujet}}, \quad \text{arrondie au } 5\,000 \$$$

- ▶ l'**arrondi** traduit l'incertitude : une valeur de terrain au dollar près est une fausse précision;
- ▶ la **fourchette** des prix finaux des ventes retenues encadre la conclusion;
- ▶ l'**écart** du prix demandé par rapport à la valeur conclue est le premier chiffre que l'acheteur veut lire.

## Exemple fictif

$\$/\text{m}^2$  retenu 555; sujet 430 m<sup>2</sup> → 238 650 \$  
→ **240 000 \$**. Ventes retenues entre 430 et 620  $\$/\text{m}^2$  → fourchette 185 000–267 000 \$. Prix demandé 249 900 \$ → +4 % : dans la marge de négociation habituelle.

## Note

Une fourchette large n'est pas un échec : elle dit à l'acheteur **jusqu'où** il peut raisonnablement négocier et **ce qui** rend la conclusion incertaine.

## Question rapide

---

### ? Question rapide

Deux comparables donnent 430 et 620 \$/m<sup>2</sup> après ajustements. Le premier a un brut de 21 %, le second de 24 %. Les pondérer à parts égales ?

## Question rapide

### ? Question rapide

Deux comparables donnent 430 et 620 \$/m<sup>2</sup> après ajustements. Le premier a un brut de 21 %, le second de 24 %. Les pondérer à parts égales ?

### 💡 Réponse

Pas automatiquement. Les deux sont sous le seuil brut, mais pour d'autres raisons ils peuvent différer : distance, fraîcheur, normalité du ratio prix/rôle, plafond de localisation saturé ou non. L'écart de 190 \$/m<sup>2</sup> entre eux est lui-même une **information** : la conclusion sera incertaine, et la fourchette devra le dire. On pondère selon la pertinence, et l'on explique.

- ▶ **Net** : écart signé; **brut** : somme des valeurs absolues — il révèle les compensations.
- ▶ Seuils 15 % / 25 % : des indicateurs de **fiabilité**, pas des couperets.
- ▶ Réconcilier = **pondérer selon la pertinence** (proximité, fraîcheur, ajustements, normalité), jamais moyenner.
- ▶ Conclure avec un **arrondi**, une **fourchette** et l'**écart** au prix demandé.



**SECTION 10**

---

# Contrôler la conclusion par d'autres méthodes

## ⚠ Une indication n'est pas une preuve

La comparaison directe repose sur quelques ventes, des conventions et un jugement de sélection. Une **deuxième route** indépendante qui aboutit près de la même valeur renforce la conclusion; une route qui aboutit loin oblige à **expliquer** — et c'est souvent là qu'on apprend quelque chose.

## Trois contrôles dans le TP

- ▶ **affectation** : ce que les maisons voisines vendues disent de la part du terrain;
- ▶ **rôle indexé** : ce que le rôle du sujet vaut, corrigé de la tendance du marché;
- ▶ **prix demandés** : ce que les vendeurs de terrains espèrent aujourd'hui.

# Contrôle 1 : l'affectation par les maisons voisines

## Calcul

Pour chaque maison vendue :

$$\text{part}_i = \frac{\text{rôle terrain}_i}{\text{rôle total}_i}, \quad V_{\text{terrain},i} = \text{prix}_i \times \text{part}_i$$

puis \$/m<sup>2</sup> implicite =  $V_{\text{terrain},i}/S_i$ ; la **médiane** des \$/m<sup>2</sup> implicites  $\times$  superficie du sujet donne l'indication.

## Exemple fictif

Maison vendue 450 000 \$, rôle terrain 220 000 sur 430 000  $\rightarrow$  part 0,51  $\rightarrow$  terrain implicite 230 000 \$  $\rightarrow$  460 \$/m<sup>2</sup> pour 500 m<sup>2</sup>.

## Comment lire le résultat

- ▶ part du terrain **élevée** pour des maisons anciennes (bâtiment déprécié) : normal dans un quartier des années 1950–1970;
- ▶ l'indication hérite de l'**équité du rôle** sur toute la propriété, pas seulement sur le terrain;
- ▶ un acheteur de maison ne paie pas le terrain comme un acheteur de lot : indication **différente**, souvent plus basse.

## Note

Méthode de **dernier recours** (séance 3) : son écart avec la comparaison directe s'**explique**, il ne se corrige pas.

## Contrôle 2 : le rôle indexé

### Calcul

$$V_{\text{rôle indexé}} = \text{rôle terrain}_{\text{sujet}} \times \bar{R}$$

$\bar{R}$  : ratio moyen (ou médian) prix vendu / rôle terrain des ventes de terrains **retenues**.

### Exemple fictif

Rôle terrain 187 000 \$; ratios des ventes retenues 1,15, 1,20, 1,30, 1,37 → moyenne 1,255 → 235 000 \$.

### Forces et faiblesses

- ▶ rapide, cohérent avec la tendance mesurée à la section 6;
- ▶ suppose que le sujet est **aussi bien évalué** au rôle que la moyenne des comparables;
- ▶ sensible aux ratios **atypiques** : une vente à 1,7 tire la moyenne — d'où l'intérêt de la médiane ou de l'exclure.

### Important

Le rôle indexé confirme ou infirme l'**ordre de grandeur**; il ne remplace pas la grille.

## Contrôle 3 : les prix demandés comme plafond

### Ce qu'on en tire

- ▶ une **fourchette de \$/m<sup>2</sup> demandés** pour des lots semblables;
- ▶ le ratio prix demandé / rôle de chaque lot, à comparer aux ratios de *vente*;
- ▶ la position du sujet dans cette fourchette.

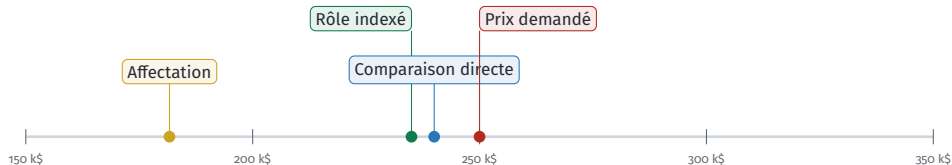
### Ce qu'il faut corriger avant de lire

- ▶ un lot **sans services** vaut moins que son \$/m<sup>2</sup> affiché ne le suggère (raccordement à payer);
- ▶ un lot dont le rôle porte un **ancien bâtiment** n'a pas un ratio prix/rôle terrain lisible;
- ▶ un très grand lot ou un lot sur boulevard n'est pas dans le même marché.

#### **Lecture**

Une conclusion **sous** la médiane des prix demandés est normale (les prix demandés plafonnent); une conclusion **au-dessus** des prix demandés de lots semblables doit être justifiée — ou revue.

# Réconcilier les indications



## Hiérarchie (exemple fictif)

- ▶ **comparaison directe** : indication principale (ventes réelles de terrains nus);
- ▶ **rôle indexé** : cohérent → conforte l'ordre de grandeur;
- ▶ **affectation** : plus basse → s'explique (maisons anciennes, équité du rôle);
- ▶ **prix demandé** : un peu au-dessus → marge de négociation.

### ⚠ Important

Réconcilier des **méthodes**, c'est le même geste que réconcilier des **comparables** : peser la pertinence, expliquer les écarts, conclure — sans moyenne mécanique.

- ▶ Une conclusion se **contrôle** par des routes indépendantes : affectation, rôle indexé, prix demandés.
- ▶ L'**affectation** hérite du rôle et de l'âge des maisons : son écart s'explique.
- ▶ Le **rôle indexé** confirme un ordre de grandeur ; attention aux ratios atypiques.
- ▶ Les **prix demandés** plafonnent ; ils se lisent avec leurs remarques (services, bâtiment au rôle).



**SECTION 11**

---

# **Le risque réglementaire : zones inondables**

# Un cadre qui vient de changer

## Les faits

- ▶ Gatineau : cadre réglementaire modernisé des milieux hydriques, adopté en juin 2025, en vigueur depuis le **1<sup>er</sup> mars 2026**;
- ▶ superficie cartographiée en zone inondable en hausse d'environ **30 %**;
- ▶ les secteurs riverains de la rivière Gatineau et de la rivière des Outaouais ont connu les crues de **2017** et **2019**.

### Pourquoi l'évaluateur s'en soucie

Un reclassement en zone inondable change les **droits de construire**, l'**assurabilité** et le **bassin d'acheteurs**. La valeur d'un terrain dépend d'abord de ce qu'on peut y construire : le risque réglementaire est un risque de **valeur**.

## Date d'évaluation

La valeur est conclue selon les faits et la réglementation **en vigueur à la date d'évaluation**. Un sujet hors zone cartographiée est évalué comme tel.

## Condition limitative

Énoncé du rapport qui **circonscrib** la conclusion : « la valeur suppose que le terrain demeure hors zone inondable selon la cartographie en vigueur; tout reclassement modifierait la conclusion. »

## La diligence de l'évaluateur

- ▶ **documenter** le risque connu (cadre, cartographie, historique des crues);
- ▶ le **quantifier** quand le marché le permet;
- ▶ **recommander** les vérifications : confirmation écrite de la Ville, cartographie finale, assurabilité;
- ▶ protéger sa responsabilité professionnelle.

# Quantifier l'effet : ce qu'une vente riveraine enseigne

## 💡 Exemple fictif

Un lot riverain vendu 200 000 \$ pour un rôle terrain de 350 000 \$ : ratio **0,57**, contre 1,1 à 1,4 pour les lots hors zone. L'écart au rôle est de l'ordre de **50 %**; même corrigé pour la taille du lot, il dépasse 30 %.

## ⚠ Important

Une seule vente ne fait pas une décote; elle donne un **ordre de grandeur** et un **sens**. C'est pour cela qu'on l'**écarte** de la grille (caractéristique non partagée) mais qu'on la **garde** dans l'analyse du risque.

## Recommandations à l'acheteur

- ▶ obtenir la **confirmation écrite** de la Ville sur le zonage et la cartographie des milieux hydriques;
- ▶ prévoir une **clause conditionnelle** dans l'offre (permis de construire, confirmation de zone);
- ▶ vérifier l'**assurabilité** et son coût;
- ▶ ne pas payer aujourd'hui un prix qui ignore un risque déjà connu.

- ▶ La valeur se conclut à la **date d'évaluation**, selon la réglementation en vigueur.
- ▶ Un risque connu se **documente** et s'énonce en **condition limitative**.
- ▶ Une vente riveraine écartée de la grille reste une **information** sur l'ordre de grandeur du risque.
- ▶ L'acheteur reçoit des **recommandations concrètes** : confirmation écrite, clause conditionnelle, assurabilité.



**SECTION 12**

---

# Du tableau de bord à la note à l'acheteur

# Données, calculs, indications, décision



## 📖 Indicateur clé

Un chiffre **choisi** parce qu'il résume la conclusion et se compare : \$/m<sup>2</sup> retenu, valeur conclue, indications de contrôle, écart au prix demandé, ampleur moyenne des ajustements.

## Un bon tableau de bord

- ▶ **se recalcule** : tout est lié aux données, rien n'est tapé;
- ▶ **hiérarchise** : le verdict en tête;
- ▶ **compare** : indications entre elles, conclusion au prix demandé.

# La note à l'acheteur : structure et ancrage

## Structure attendue

- 1 **Conclusion de valeur** et fourchette;
- 2 **Verdict** sur le prix demandé, chiffré;
- 3 ce que disent les **contrôles**;
- 4 **offre suggérée** et marge de négociation;
- 5 **risque** réglementaire et vérifications;
- 6 **limites** du travail.

 **Une affirmation professionnelle est ancrée dans une donnée**

**Faible** : « Le terrain vaut environ le prix demandé. »

**Meilleur** : « Cinq ventes réelles ajustées convergent vers 555 \$/m<sup>2</sup>, soit 240 000 \$; le prix demandé est 4 % au-dessus, dans la marge de négociation habituelle. »

**Professionnel** : la même phrase, avec les limites : cinq ventes, caractéristiques non inspectées, risque réglementaire à confirmer.

 **Note**

L'acheteur ne refera pas vos calculs : il doit pouvoir **retrouver** chaque chiffre et **comprendre** votre recommandation.

# Ce que le TP1 vérifie, concept par concept

---

## Vous saurez...

choisir une méthode  
lire le rôle  
mesurer une tendance  
sélectionner  
ajuster  
juger la fiabilité  
contrôler  
gérer le risque  
conclure

## ...si vous pouvez

justifier la comparaison directe par les données et situer les quatre autres méthodes  
expliquer sa date de référence, sa ventilation, le sens d'un ratio prix/rôle  
préférer le ratio au \$/m<sup>2</sup> brut et en dériver un taux mensuel aux bornes explicites  
retenir ou écarter chaque vente avec un motif ancré (délai, comparabilité, anomalie)  
donner le bon **sens** aux ajustements de superficie, de profondeur et de localisation  
lire net et brut, pondérer selon la pertinence, encadrer la conclusion  
calculer affectation et rôle indexé, lire les prix demandés, expliquer les écarts  
documenter les zones inondables, énoncer une condition limitative, recommander  
écrire une note chiffrée, référencée, avec ses limites

---

# La valeur du terrain se démontre, elle ne se lit pas.

Ni dans le prix demandé, ni dans le rôle. Elle se construit à partir de **ventes réelles**, avec des ajustements dont on connaît le **sens** et l'**ampleur**, et elle se **contrôle** par d'autres routes avant d'être écrite.

### Avant de calculer

Quel marché? Quelles ventes sont vraiment des terrains nus? Quelle date de référence?

### Pendant

Temps d'abord, propriété ensuite; le comparable vers le sujet; conventions liées, pas recopiées.

### Après

Que disent les contrôles? Quel écart au prix demandé? Quelles limites? Quelle recommandation?