

# L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

Le site d'information par excellence du marché résidentiel de la Rive-Nord



MAJ – OCTOBRE 2017

LIS#017

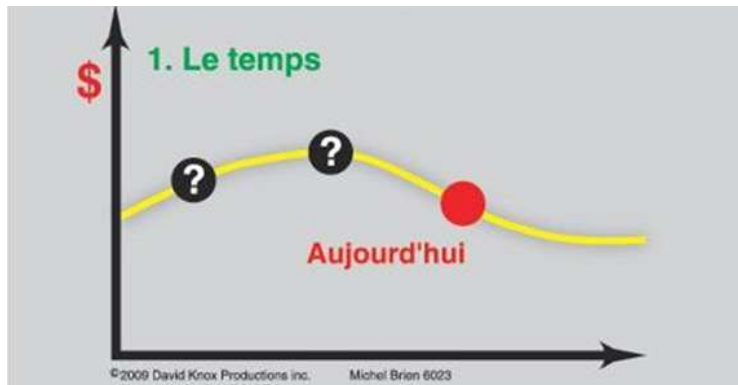
## LA VALEUR D'UNE PROPRIÉTÉ PAR LA MÉTHODE TRADITIONNELLE

Lorsqu'on veut vendre sa propriété et que l'on cherche quel devrait être le juste prix demandé on utilise normalement **la méthode de comparaison** avec des propriétés déjà vendues (les comparables) dans les 6 ou 12 derniers mois, afin de trouver la valeur marchande (VM), puis la juste valeur marchande (JVM).

On fait une **analyse comparative du marché** communément appelée une ACM. Cette méthode est basée sur les 3 facteurs suivants:

- Le temps (la date où on fait cette analyse)
- Le but (la raison qui nous pousse à faire cette analyse)
- Les éléments de comparaison (les éléments qui ont une certaine influence sur la valeur d'une propriété), ils sont de deux genres :
  - Les éléments externes (agissent plutôt sur une longue période)
  - Les éléments internes (ceux-là qui agissent sur une plus courte période) à une date précise, on utilise les trois éléments suivants :
    - ❖ L'emplacement
    - ❖ La surface habitable
    - ❖ Les caractéristiques contributives de la maison désignée

- Le temps (la date de l'analyse) Pcq la valeur varie dans le temps



- Le but (la raison qui nous pousse à faire cette analyse). La valeur marchande est utilisée par les évaluateurs et les courtiers immobiliers



- Les éléments de comparaison (les caractéristiques) Elles sont de 2 types : les caractéristiques essentielles et les caractéristiques contributives



## Les éléments qui ont une certaine influence sur la valeur d'une propriété

Ils sont de deux genres :

**A. Les éléments externes**

**B. Les éléments internes**

**A. Qu'elles sont les éléments externes qui ont une influence certaine sur l'évaluation d'une propriété? Ce sont les éléments qui agissent à plus long terme. Sur plusieurs mois**

Il y a beaucoup de facteurs qui influencent un marché immobilier (on l'a vu dans l'article de David Lereah dans un de nos blogues disponibles sur notre site web) et par ce fait même, influencent la valeur d'une propriété désignée, mais qui demeurent hors du contrôle du vendeur et de son courtier.

**Il s'agit notamment des facteurs externes comme :**

- Du nombre d'acheteurs et du nombre de vendeurs sur le marché, l'O&D
- La rapidité avec laquelle un marché absorbe l'inventaire, (ve) la demande
- Les taux d'intérêt, et les programmes de prêts hypothécaires
- L'accessibilité financière des acheteurs et
- La nature du marché immobilier local, marché d'acheteurs ou marché de vendeurs, la transition entre les deux est un marché équilibré.
- La construction de maison neuve
- La confiance des consommateurs dans l'économie de son milieu,
- La création d'emploi,
- L'économie en générale
- Le désir de profiter de nouvelles commodités,
- etc.

Tous ces facteurs externes jouent un grand rôle afin de déterminer comment va réagir le marché immobilier, d'année en année.

Au moment de la prise de décision de vendre ou d'acheter un bien immobilier, ces facteurs externes ne peuvent être modifiés, les acheteurs comme les vendeurs doivent accepter **les conditions du marché** (marché de vendeurs, marché équilibré ou marché d'acheteurs) **qui en découle et faire avec.**

Ces facteurs externes sont réels et affectent grandement l'activité du marché immobilier, cependant on ne doit pas les confondre avec les considérations influençant l'évolution du marché immobilier à court terme

**Les facteurs externes sont des actions à long terme qui influencent certaines caractéristiques d'un marché immobilier désigné**

Beaucoup de propriétaires se concentrent uniquement sur leur maison pour en déterminer la valeur, mais sur des marchés dynamiques, de nombreux facteurs d'influence sont complètement **hors de leur contrôle**.



**Autres exemples de facteurs externes qui sont qualifiés comme étant extrêmes**

- Des exemples de facteurs extrêmes sont les conditions météorologiques violentes comme : Les tornades au Texas ou dans les îles en 2017, comme à La Martinique, Cuba etc.
- Les incendies comme ceux de la région de la Californie ou de la région du Colorado qui peuvent détruire tout un quartier ou une bonne partie de celui-ci.

**Des exemples de facteurs moins extrêmes, mais tout aussi dévastateurs**

- Nous avons assisté en 2006-2007 au changement dramatique du marché économique aux États-Unis et un peu partout dans le monde et comment ces changements ont affecté négativement la valeur des biens immobiliers.

- Le simple fait d'avoir quelques voisins qui réduisent leur prix demandé peut faire baisser la valeur de l'ensemble des propriétés de tout un quartier.
- Une subdivision de nouvelles constructions peut attirer les acheteurs loin des maisons existantes et ainsi réduire la valeur de celles-ci.
- Les inondations comme on a connues au printemps dernier à plusieurs endroits de la province en 2017,

Ces facteurs externes sont réels et affectent grandement l'activité du marché immobilier, cependant on ne doit pas les confondre avec les considérations influençant l'évolution du marché immobilier à **court terme (les facteurs internes)**

**B. Qu'elles sont les éléments internes sur lesquelles on se base pour déterminer la valeur de la propriété "désignée" ? Ce sont les éléments qui agissent à plus court terme.**

Normalement ces facteurs internes qui agissent à court terme et qui sont utilisés pour déterminer **la valeur marchande** sont:

- la situation géographique du bien immobilier (**l'emplacement, la ville ou le quartier**) et **les caractéristiques essentielles (structurelles)**
- **la surface habitable de ce bien (la taille)**
- **les caractéristiques contributives** (les commodités) reliées à ce bien immobilier.



Normalement lorsqu'on cherche à établir la juste valeur marchande d'une propriété, on le fait à une date précise et **selon les conditions du marché qui prévalent à ce moment précis**. Lorsqu'on parle ici, de conditions, on fait références à l'état du marché ou du genre de marché. La maison désignée est-elle dans un marché d'acheteurs, dans un marché équilibré ou dans un marché de vendeurs?

**L'évaluation se fera donc sur les éléments internes**, mais il faut se rappeler que des éléments externes peuvent aussi contribuer à établir les conditions du marché mais sur une plus longue période, **et c'est, en partie pour cette raison qu'il faudra faire une autre évaluation de la propriété "désignée", à l'aide des éléments internes**, qui pourraient être différentes, à cause des éléments externes.

Mais sur une longue période de temps, cette théorie assume que le marché va avoir tendance à revenir à la normale, c'est-à-dire de réagir selon **l'offre et la demande**.

## Quel est l'importance de chacune de ces critères dans l'évaluation totale de la propriété?

Pour répondre à cette question, on utilise une métaphore en comparant la valeur d'une propriété au **volume d'une pyramide de base carré** et on estime que la valeur d'une propriété est analogue au volume de cette pyramide. Pour connaître le volume de la pyramide à base carrée, je vous réfère à la capsule **#CD23** disponible sur le site web à l'adresse suivante : <http://info-immobilier-rive-nord.com>

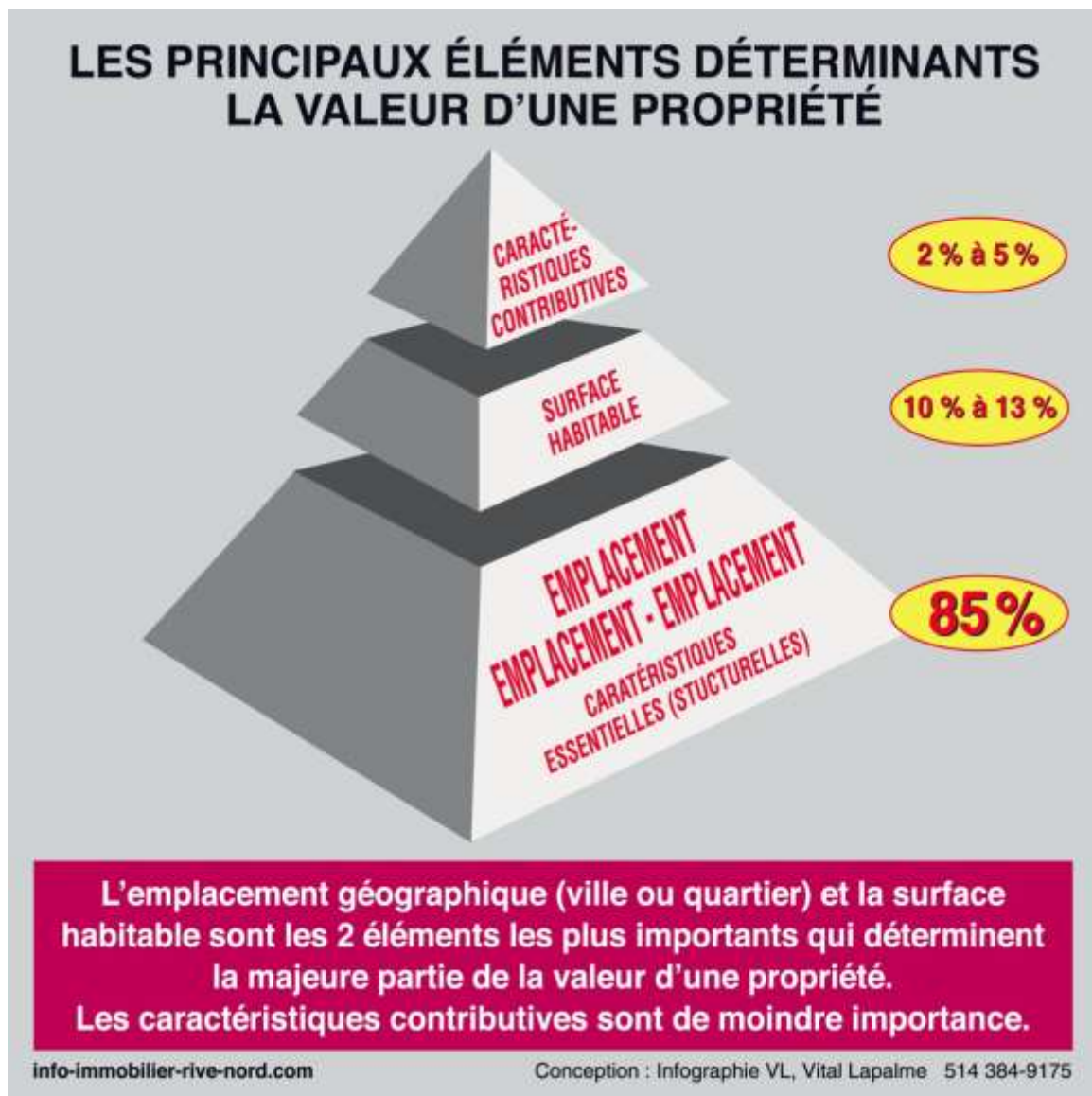
Le cliché que l'on entend souvent «les trois facteurs les plus importants de la valeur d'une propriété est son emplacement, son emplacement, son emplacement". La pyramide de l'évaluation de **la valeur marchande (VM)** est une illustration visuelle de la contribution relative de chaque facteur.

Lorsqu'on calcule le volume de chacune des parties de cette pyramide à base carrée on arrive aux valeurs suivantes :

1. Le premier tronc de cette pyramide (celui de la base) représente 85% du volume total de la pyramide entière et représente l'emplacement (la ville ou le quartier), la situation, l'endroit où se trouve la propriété ou le bien immobilier dans un environnement spécifique.
2. Le deuxième tronc de la pyramide (celui du milieu), il représente 10% à 13% du volume total de la pyramide entière et représente la surface habitable et les caractéristiques essentielles (structurelles).

3. Le volume de la petite pyramide restante, vaut de 2% à 5% du volume totale de la pyramide entière et représente les caractéristiques contributives.

ÇA NE VEUT PAS DIRE QUE CES POURCENTAGES REPRÉSENTENT EXACTEMENT LES PROPORTIONS DE LA VALEUR DE CHACUN DES CRITÈRES UTILISÉS DANS LA MÉTAPHORE. CEPENDANT LES PROPORTIONS TÉMOIGNENT BIEN DE L'IMPORTANCE RELATIVE DE CHACUN DE CES ÉLÉMENTS.



La pyramide ci-dessus nous indique l'importance que peut avoir les trois éléments internes entre eux. La valeur d'une propriété est toujours déterminée par ces trois éléments, que ce soit pour trouver la valeur de la même maison

dans une ville ou dans un quartier de cette ville ou que ce soit pour trouver la valeur des propriétés différentes dans la même ville ou dans le même quartier.

Les trois éléments d'une première maison de 250,000 \$ dans une (ville ou un quartier) présente les mêmes proportions pour chacun de ses trois éléments qu'une maison de haut de gamme valant 2,480,000 \$ dans la même (ville ou quartier)

**L'emplacement** de chaque maison vaudra environ 85% de sa valeur totale, la **surface habitable** vaudra environ 10% à 13% de sa valeur totale, alors que ses **caractéristiques contributives** vaudront environ 2% à 5% de sa valeur totale.

Parce que les deux maisons sont dans la même ville ou quartier (on utilise le quartier dans le cas des grandes villes) la base tronquée de la maison la plus dispendieuse, qui désigne l'emplacement aura certes un nombre de mois d'inventaire (Mi) différent de la première maison et les matériaux structurants seront aussi plus dispendieux.

Advenant qu'aujourd'hui, la première maison d'une valeur de 250,000 \$ soit dans une ville de la Rive-Nord du Grand Montréal et qu'une maison semblable soit à Vancouver et que sa valeur de cette maison soit de 2,480,000 \$, on peut dire que la maison dans une ville de la Rive-Nord est dans un marché de vendeurs dont le nombre de mois pourrait être 4,50 mois, alors que la maison semblable à Vancouver pourrait aussi se retrouver dans un marché de vendeurs dont la demande serait beaucoup plus grande que la maison sur la Rive-Nord.

Pourquoi l'emplacement doit être répété trois fois

## **l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement ou les caractéristiques essentielles (structurelles)**

Emplacement, emplacement, emplacement, c'est le mantra des agents immobiliers. Vous avez certainement entendu cette phrase assez souvent, pour vous demander ce qui inspire les agents à prononcer le mot trois fois.

En bref, l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement **signifie que les maisons identiques peuvent augmenter ou diminuer leur valeur en raison de leur emplacement, (dans une ville ou dans une autre). Le dicton est répété trois fois pour mettre plus d'accent sur son importance, et c'est la règle numéro un dans l'immobilier, bien que ce soit souvent le facteur le plus négligé.**



# La quintessence du mot emplacement, emplacement, emplacement

Vous pouvez acheter la bonne maison, mais dans la mauvaise ville ou le mauvais quartier. Vous pouvez modifier sa structure, la remodeler ou modifier la disposition des pièces, mais la plupart du temps, vous ne pouvez pas la déplacer.

**Cette maison de 1930 a été vendue pour 2,48 millions en 2016**



Elle fait corps avec le terrain qui la supporte, et **c'est la vigueur économique de la ville** qui va déterminer la grande valeur ou la petite valeur de l'emplacement. La valeur des deux autres éléments internes seront proportionnelles à la valeur déterminée par l'emplacement. L'exemple le plus frappant de cet énoncé est comment

**[Le marché immobilier de Vancouver est](#)**

**[complètement fou, et en voici la preuve \(PHOTOS\)](#)**

Ce qui s'est produit à Vancouver, s'est aussi produit à Toronto, alors qu'à Montréal il en est tout autrement. Vers le milieu de 2012, le prix des propriétés sises sur la Rive-Nord du Grand Montréal, ont commencés à chuter.


POUR NOUS REJOINDRE

Vous trouverez beaucoup d'information sur **info-immobilier-rive-nord** sur la page suivante, où vous trouverez aussi, toutes les coordonnées pour communiquer avec nous.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : [Info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:Info@info-immobilier-rive-nord.com) Tél: (450) 932-1267

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/bloque/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no. ci-dessus ou par courriel à : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).  
À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant **À PROPOS** sur notre page d'accueil c'est le document no:

[Cliquez sur le lien suivant](#)

**[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)**

**LE CENTRE DE L'INFORMATION  
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD**