

L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

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



MAJ – OCTOBRE 2017

LIS #018

LA VALEUR PAR LA MÉTHODE HÉDONIQUE

LA MÉTHODE HÉDONIQUE EST LA MÉTHODE QUI PERMET DE TROUVER LA VALEUR D'UNE PROPRIÉTÉ EN ADDITIONNANT LA VALEUR MARGINALE DE CHACUNE DE SES CARACTÉRISTIQUES

Que ce soit au niveau de l'achat ou de la location, qu'il s'agisse du propriétaire ou du locataire, chacun cherche à connaître **le juste prix du logement, la juste valeur marchande (JVM)** qui, à un moment donné, se trouve disponible sur le marché. Traditionnellement, cette valeur est déterminée par comparaison avec les transactions plus ou moins récentes dont on a connaissance.

Mais comme les biens immobiliers sont par essence **hétérogènes**, (c'est-à-dire différents) tant au point de vue de **l'emplacement** que de leurs caractéristiques propres (**caractéristiques essentielles** et **caractéristiques contributives**) cet exercice se révèle souvent assez ardu et les fourchettes d'évaluation peuvent atteindre aisément les 15 à 20%.

Une méthode permet cependant de donner une estimation beaucoup plus précise de la valeur d'un bien immobilier. Elle consiste à étudier statistiquement les caractéristiques des logements qui, dans une localité donnée, influencent significativement leur prix, puis de donner une valeur à chacune d'elles (appelée la valeur marginale). En additionnant la valeur des différentes

caractéristiques composant le bien immobilier, on obtient avec une marge d'erreur assez faible le prix du marché du bien désigné. **Cette méthode dite "hédoniste" connaît depuis quelques années un développement important en Amérique du Nord et dans les pays anglo-saxons.**

Toutes les maisons possèdent un certain nombre de caractéristiques qui peuvent agir sur la valeur de chacune d'elles. L'analyse de la régression hédonique est typiquement utilisé afin d'estimer **la contribution marginale** (qui a un rôle accessoire, secondaire) de chacune des caractéristiques.

La présente étude, est en fait un résumé des récentes études lesquelles ont utilisé le modèle hédonique pour déterminer le prix des maisons.

On a trouvé, que les toits inclinés avaient plus de valeur que les toits plats, que le système automatique d'arrosage, la baignoire, la douche séparée, ou le double four de même que la barrière à l'entrée d'un domaine, **avaient un aspect positif (croissance des prix) sur le prix de vente,** alors que le fait de ne pas avoir d'espace utilisable dans le grenier, ou de demeurer dans un endroit propice aux tremblements de terre, d'être à proximité d'une ferme porcine, ou d'être près d'un site d'enfouissement, ou d'être près de lignes électriques à haut voltage, d'être dans un emplacement à haute concentration d'ethnies, d'être à proximité d'entreprises industrielles, ou encore d'être dans un emplacement requérant une assurance contre les inondations, **affectent négativement le prix de vente.**

On définit la maison comme étant l'unité sociale formé par la famille qui demeure ensemble. D'un aspect totalement différent, on peut dire qu'une maison est composée d'un ensemble de caractéristiques telles que **la grandeur, la qualité des matériaux et l'emplacement.** Pour plusieurs raisons, il est très difficile d'évaluer une maison.

1. Étant un bien physique, chaque maison possède son propre emplacement spécifique.
2. C'est aussi un bien qui possède une longue durée de vie, ce qui fait que des maisons bâties à différentes époques, peuvent être dans un même marché en même temps.
3. Chaque maison possède son propre ensemble de caractéristiques qui détermine sa valeur.
4. Certaines caractéristiques ont des valeurs différentes selon l'endroit où géographiquement les maisons sont érigées. Par exemple, un garage peut avoir une plus grande valeur lorsqu'il est érigé sous un climat plus froid alors qu'une piscine aura une plus grande valeur si on l'installe sous un climat plus chaud.
5. Le fait d'avoir plusieurs maisons sur le marché, lesquelles présentent

différentes caractéristiques rend la tâche encore plus difficile aux acheteurs qui peuvent aussi, les évaluer différemment. Un acheteur peut attribuer une plus grande valeur à des planchers de bois, que le ferait un autre acheteur. De sorte qu'une maison désignée possédant un certain nombre de caractéristiques peut être évaluée de façons différentes par différents acheteurs.

Tous ces facteurs font que l'immobilier **n'est pas un bien homogène** (c'est-à-dire que les caractéristiques ne sont pas semblables d'un bien à l'autre). Différents ensembles de caractéristiques font en sorte qu'il est très difficile d'évaluer une propriété. Le fait que les acheteurs peuvent en plus, évaluer certaines caractéristiques différemment complique le processus.

Cela n'a pas empêché la recherche d'essayer d'expliquer comment on pourrait déterminer la valeur d'une maison en évaluant chacune de ses caractéristiques.

La méthode utilisée pour y arriver emprunte le modèle d'évaluation hédonique. Cette méthode permet d'évaluer chacune des composantes d'une maison et d'additionner leur valeur afin de déterminer la valeur de la maison. **L'utilisation des modèles hédoniques est toutefois limitée parce que les applications sont restreintes à l'emplacement spécifique de la maison désignée** ce qui empêche de généraliser la valeur de certaines caractéristiques pour différents emplacements. Ce qui fait que les modèles de détermination des prix par la méthode hédonique **ne s'appliquent qu'à l'intérieur d'un marché désigné.**

Cependant, en comparant les modèles d'évaluation par la méthode hédonique, appliquées à différents emplacements, permet aux acheteurs d'être en mesure, à tout le moins, de pouvoir établir quels sont les caractéristiques qui sont évaluées de façons consistantes (positivement ou négativement, c'est-à-dire quelles ajoutent ou enlèvent une valeur à la propriété).

Afin que vous puissiez vous faire une idée de ce que peut produire la Méthode Hédonique, j'ai reproduit ci-dessous, une étude sur la valeur des caractéristiques du logement trouvé par la Méthode Hédonique exécuté sur 28,828 observations dans 21 comtés de la région de Philadelphie. On me dit qu'on a déjà commencé à présenter ce genre d'étude aux courtiers immobiliers du Québec.

RÉSUMÉ

LA VALEUR DES CARACTÉRISTIQUES DU LOGEMENT

G. Stacy Sirmans et David A. Macpherson Université d'État de Floride

Une maison se compose de plusieurs attributs différents, chacun pouvant ajouter de la valeur (ou soustraire la valeur) de l'actif. Les attributs physiques qui déterminent l'attrait productif de la propriété comprennent les améliorations physiques apportées au site, telles que la taille, la qualité et le style de la structure et d'autres facteurs tels que l'emplacement et l'âge.

Selon la pratique d'évaluation standard, la valeur de la propriété est généralement affectée par:

1. Les caractéristiques physiques et l'emplacement,
2. Les conditions de vente,
3. Les conditions du marché et
4. Le financement

L'analyse de régression hédonique est couramment utilisée pour estimer l'effet de ces facteurs sur la valeur. L'analyse de régression a deux points forts: d'abord, elle peut servir à valoriser un grand nombre de propriétés et / ou de facteurs, et, d'autre part, elle peut être utilisée pour expliquer la valeur ainsi que pour l'estimer. La capacité de l'analyse de régression à expliquer le prix signifie qu'elle peut être utilisée pour estimer la valeur des caractéristiques individuelles et leur contribution marginale à la valeur de la propriété. Cette information peut être utile à un certain nombre de participants au marché, y compris **les propriétaires** souhaitant vendre ou rénover leurs propriétés, **les agents immobiliers** qui peuvent être appelés à évaluer les composants individuels, **les évaluateurs immobiliers** lors de l'estimation des valeurs immobilières et **les promoteurs immobiliers** dans la compréhension des tendances du goût et des préférences des acheteurs.

Cette étude applique une analyse hédonique aux données TReND MLS (région de Philadelphie) des caractéristiques détaillées de la propriété et des prix de vente **pour estimer la valeur marginale des caractéristiques individuelles du logement.** Ces valeurs peuvent varier en fonction des goûts et des préférences des consommateurs, du prix de la propriété, de l'emplacement, etc. La connaissance de la contribution marginale à la valeur des caractéristiques individuelles peut permettre de meilleures comparaisons entre maisons similaires et accroître l'efficacité de la tarification et de l'évaluation de la maison.

Les données TReND MLS pour la région de Philadelphie contiennent 28 828 observations de vingt et un comtés et comprennent les caractéristiques de la propriété et les prix de vente. Le modèle théorique est discuté et un modèle empirique est développé pour estimer la valeur d'un certain nombre de

caractéristiques de propriété. Les variables se comportent généralement comme prévu.

Certaines conclusions majeures sont les suivantes:

- **Chaque 1,000 pi² additionnels augmentent le prix de vente d'environ 3,3 pour cent; + 3,3%**
- **Chaque chambre à coucher supplémentaire ajoute environ quatre pour cent au prix; + 4%**
- **Les salles de bains ont un effet dramatique sur le prix de vente puisque chaque salle de bain complète, ajoute environ 24 pour cent au prix de vente; + 24%**
- **La climatisation centrale ajoute environ 12 pour cent au prix; + 12%**
- **Les plafonds de neuf pieds ajoutent environ six pour cent au prix; + 6%**
- **Un coin salon dans la chambre principale augmente le prix de huit pour cent; + 8%**
- **En moyenne, les maisons à deux étages vendent plus cher que la maison plain-pied ou la maison d'un étage;**
- **Les effets négatifs de l'âge sont plus prononcés pour les maisons de 21 à 30 ans;**
- **Un sous-sol augmente la valeur de neuf pour cent; + 9%**
- **Une salle de lavage dans le sous-sol diminue la valeur de deux pour cent; -2%**
- **Les maisons avec des extérieurs en vinyle et en aluminium se vendent pour environ quatre pour cent de moins (-4%) que les maisons avec de la brique, tandis que les maisons avec stuc et les extérieurs de bois vendent environ neuf pour cent de plus; (+ 9%)**
- **Les maisons de style contemporain et néerlandais commandent les prix les plus élevés;**
- **Un toit en ardoise ou bois agite la valeur d'une maison;**
- **Les maisons avec toits plats se vendent pour environ 10 pour cent de moins que celles avec des toits inclinés; -10%**
- **Les fonctionnalités internes qui ajoutent le plus de valeur sont une salle familiale, une salle à manger, un bain à remous et un système de sécurité;**
- **Les cheminées ont un effet fort et positif sur le prix de vente avec chaque foyer ajoutant environ 12 pour cent; + 12%**
- **Les planchers qui sont en bois, carreaux ou une combinaison de ceux qui ajoutent le plus de valeur;**
- **Les caractéristiques de la cuisine les plus appréciées sont un réfrigérateur intégré, une îlot de cuisine et un four double;**

- Un grenier utilisable ajoute environ deux pour cent au prix; + 2%
- Un garage ajoute environ 13% au prix de vente; + 13%
- Une piscine creusée ajoute environ huit pour cent à la valeur (+ 8%) alors qu'une piscine hors terre n'ajoute aucune valeur;
- Les caractéristiques extérieures qui influent sur le prix de vente comprennent un patio, un système de gicleurs, un paddock et un court de tennis;
- Il n'y a pas de différence de prix significative pour les maisons situées sur des lots plats par rapport à des lots en pente;
- Tout endroit sur l'eau, ou ayant une vue sur l'eau, ajoute de la valeur à une maison;
- Être proche du golf ajoute environ huit pour cent au prix de vente; + 8%
- Les maisons annoncées comme fixer-dessus vendent, en moyenne, 24 pour cent de moins que les autres maisons; et
- Les maisons avec financement FHA ou VA se vendent moins en moyenne que les maisons avec un financement conventionnel.

La Belgique par l'entremise de Jean-Marie Halleux a développé une approche sur la Modélisation hédonique, que j'ai trouvé très intéressante. Pour ceux qui pourraient être intéressés, vous n'avez qu'à cliquer sur le texte dans la boîte jaune ci-dessous **en maintenant la touche Ctlr enfoncée**.

Modélisation hédonique des marchés immobiliers :
quelles opportunités pour la collectivité ?

Jean-Marie Halleux

Manre de conférences

Université de Liège

Unité de Géographie économique et sociale

Désormais banalisée dans de nombreux pays (V. Renard, 1998a ; C. Watkins, 1999), la pratique de la modélisation hédonique demeure très peu présente en Belgique. L'objectif de notre intervention est d'ouvrir le débat quant à l'opportunité de développer ce type d'approches. Pour ce faire, nous formulerons quatre questionnements: à suivre dans le texte.

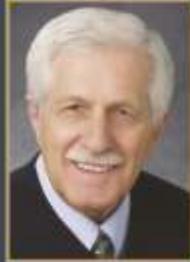
POUR NOUS REJOINDRE

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 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 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**