

### L'importance de tenir compte de l'effet saisonnier dans l'analyse des statistiques du marché immobilier

*Nous faisons constamment des mises en garde, dans nos publications et nos présentations, au sujet de l'existence d'un effet saisonnier dans la majorité des statistiques immobilières, telles que les ventes, les prix et le nombre de propriétés à vendre. À cause de cet effet saisonnier, il est inapproprié de comparer le nombre de ventes ou les prix de deux mois ou de deux trimestres consécutifs. Cet article se penche sur la notion de saisonnalité (appelée aussi effet saisonnier) et sur la façon dont elle influence les statistiques immobilières et leur interprétation.*

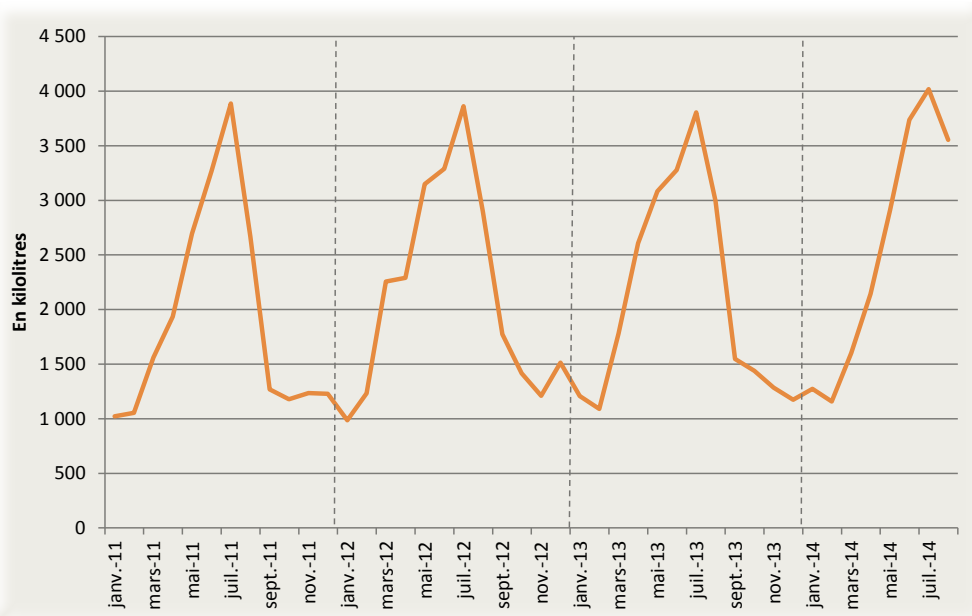
#### Qu'est-ce que la saisonnalité ?

La saisonnalité fait référence aux fluctuations observées dans une série de **données mensuelles ou trimestrielles** qui se produisent à intervalles réguliers. Nous ne parlons donc pas ici de variations aléatoires, mais plutôt de fluctuations qui surviennent plus ou moins à la même période année après année<sup>1</sup>.

Pour vous donner une meilleure idée du concept de saisonnalité, pensez à la production de crème glacée au Québec (voir graphique 1) : aux mois de janvier et de février, lorsque les températures hivernales sont les plus froides au Québec, les gens ont tendance à consommer moins de crème glacée et la production est donc très faible. La production augmente en réponse à une demande croissante, au fur et à mesure que la température se réchauffe, et atteint un sommet au mois de juillet, pour ensuite diminuer jusqu'à la fin de l'année. La hausse de production, de janvier à juillet, de même que le ralentissement qui survient d'août à décembre, se répètent à chaque année avec sensiblement la même ampleur. On dit alors que la production de crème glacée montre un caractère saisonnier ou encore qu'elle est influencée par la saisonnalité.

#### GRAPHIQUE 1

La production de crème glacée au Québec



Source : Statistique Canada

<sup>1</sup> Pour plus de détails sur la saisonnalité, consultez les commentaires de Statistique Canada en [cliquant ici](#).

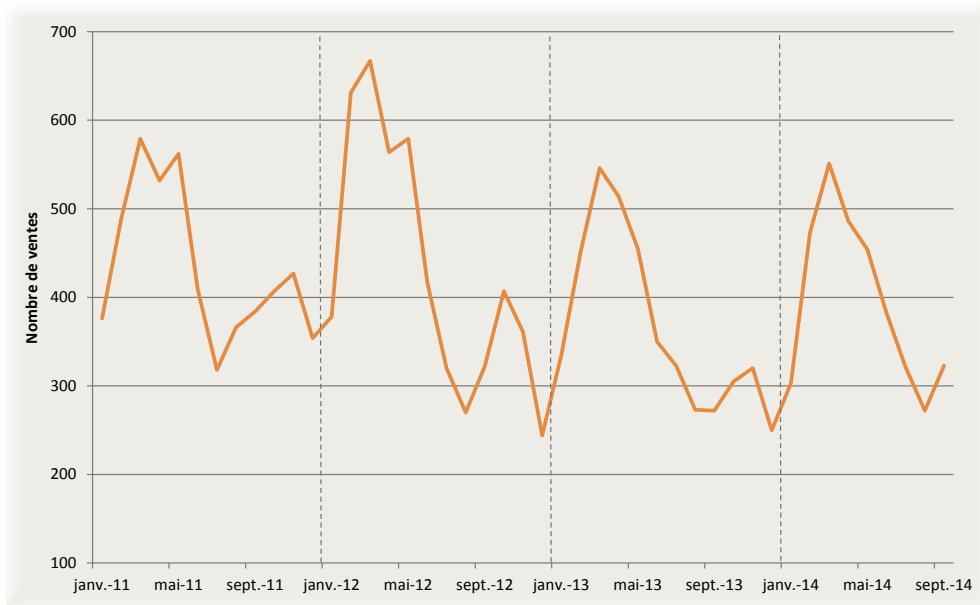
La saisonnalité fait référence aux fluctuations observées dans une série de données mensuelles ou trimestrielles qui se produisent à intervalles réguliers. Nous ne parlons donc pas ici de variations aléatoires, mais plutôt de fluctuations qui surviennent plus ou moins à la même période année après année.

### L'effet saisonnier dans l'immobilier

Tout comme la production de crème glacée, l'activité immobilière est également influencée par des effets saisonniers, de sorte que le nombre de ventes, le nombre de propriétés à vendre et les prix fluctuent en fonction de la période de l'année.

#### GRAPHIQUE 2

Ventes résidentielles dans l'agglomération de Québec



Source : FCIQ par le système Centris®

À titre d'exemple, le graphique 2 illustre l'évolution mensuelle des ventes de propriétés dans l'agglomération de Québec au cours des quatre dernières années. On peut aisément noter que les ventes suivent un mouvement qui se répète d'année en année et ainsi différencier les deux saisons de l'année les plus actives. À chaque année, les ventes s'accroissent de janvier à mars, pour généralement atteindre un sommet en mars. Les ventes demeurent à un niveau relativement élevé jusqu'au mois de mai, alors que la saison la plus active de l'année achève, pour ensuite diminuer et atteindre un creux durant la période usuelle des vacances en juillet-août. À la fin de l'été, les ventes entreprennent une remontée qui atteint un pic en octobre-novembre, avant de diminuer à nouveau durant la période des fêtes en décembre. Le premier mouvement à la hausse des ventes s'explique notamment par une plus forte activité chez les premiers acheteurs, qui visent souvent à emménager dans leur nouvelle propriété avant la fin de leur bail locatif, soit généralement le 30 juin au Québec. La deuxième hausse des ventes, à l'automne, est plutôt soutenue par des acheteurs plus expérimentés.

À partir du graphique 2, on voit bien que, si on ne tient pas compte de l'effet saisonnier dans les ventes et que l'on compare des mois consécutifs entre eux, on risque de conclure à chaque année à une forte hausse des ventes de janvier à mars. Cependant, une telle analyse ne nous apprendrait rien d'intéressant sur l'évolution des ventes, car, en raison de la saisonnalité, les ventes résidentielles en mars sont toujours systématiquement plus élevées qu'en janvier. Il en va de même pour la production de crème glacée : affirmer que les ventes sont plus élevées en juillet qu'en janvier ne révèle aucune tendance intéressante sur l'état de santé du marché.

L'activité immobilière est influencée par des effets saisonniers, de sorte que le nombre de ventes, le nombre de propriétés à vendre et les prix fluctuent en fonction de la période de l'année.

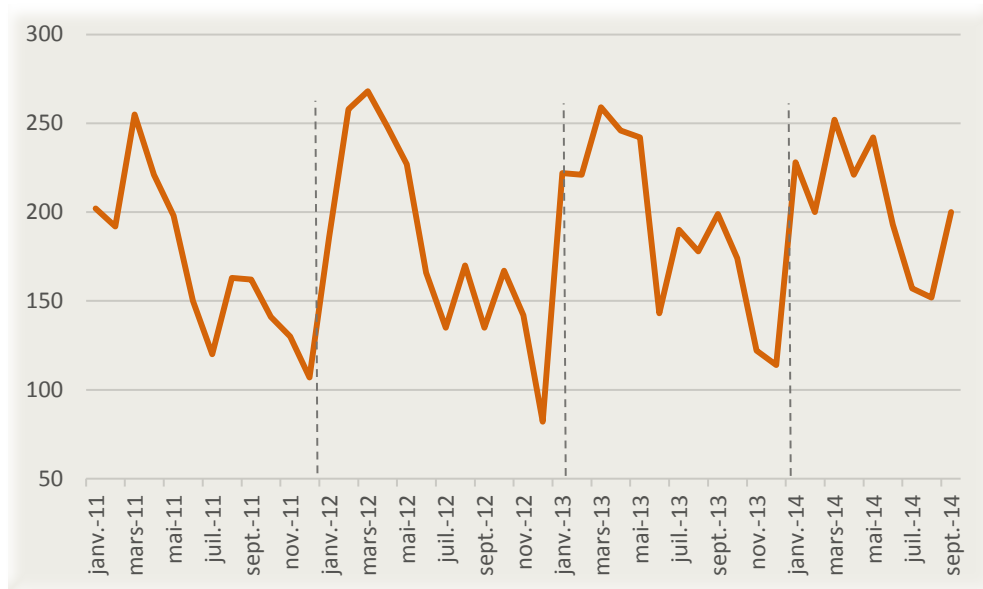
Si on ne tient pas compte de l'effet saisonnier dans les ventes et que l'on compare des mois consécutifs entre eux, on risque de conclure à chaque année à une forte hausse des ventes de janvier à mars. Cependant, une telle analyse ne nous apprendrait rien d'intéressant sur l'évolution des ventes, car, en raison de la saisonnalité, les ventes résidentielles en mars sont toujours systématiquement plus élevées qu'en janvier.

### Les inscriptions aussi suivent un mouvement saisonnier

Les nouvelles inscriptions suivent presque les mêmes fluctuations que les ventes (voir graphique 3) : il y a deux périodes importantes de signatures de nouveaux contrats de courtage. La première vague a lieu entre janvier et mai, avec un sommet au mois de mars. Une deuxième vague, moins prononcée, peut être observée entre août et novembre. Ces fluctuations surviennent à chaque année. Il serait donc fallacieux de comparer le nombre de nouvelles inscriptions en octobre avec celui de décembre, puisqu'il y a toujours plus de contrats de courtage signés en octobre qu'en décembre.

#### GRAPHIQUE 3

Nouvelles inscriptions dans la ville de Saguenay



Source : FCIQ par le système Centris®

#### GRAPHIQUE 4

Inscriptions résidentielles en vigueur au Québec



Source : FCIQ par le système Centris®

Il serait fallacieux de comparer le nombre de nouvelles inscriptions en octobre avec celui de décembre, puisqu'il y a toujours plus de contrats de courtage signés en octobre qu'en décembre.

Le graphique 4 présente l'évolution des inscriptions en vigueur pour l'ensemble de la province au cours des quatre dernières années, mais sur une base trimestrielle cette fois. À chaque année, l'offre de propriétés atteint un sommet au deuxième trimestre de l'année. Par la suite, le nombre d'inscriptions en vigueur diminue au fur et à mesure que les propriétés se vendent, et demeure relativement stable au cours des troisième et quatrième trimestres de l'année. Si nous comparons deux trimestres consécutifs, soit, par exemple, les deuxième et troisième trimestres de 2012, nous obtenons une baisse de 5 %. Toutefois, cette méthode de calcul ne révèle rien d'intéressant sur l'évolution du marché, car une diminution similaire est observée entre les deuxième et troisième trimestres à chaque année.

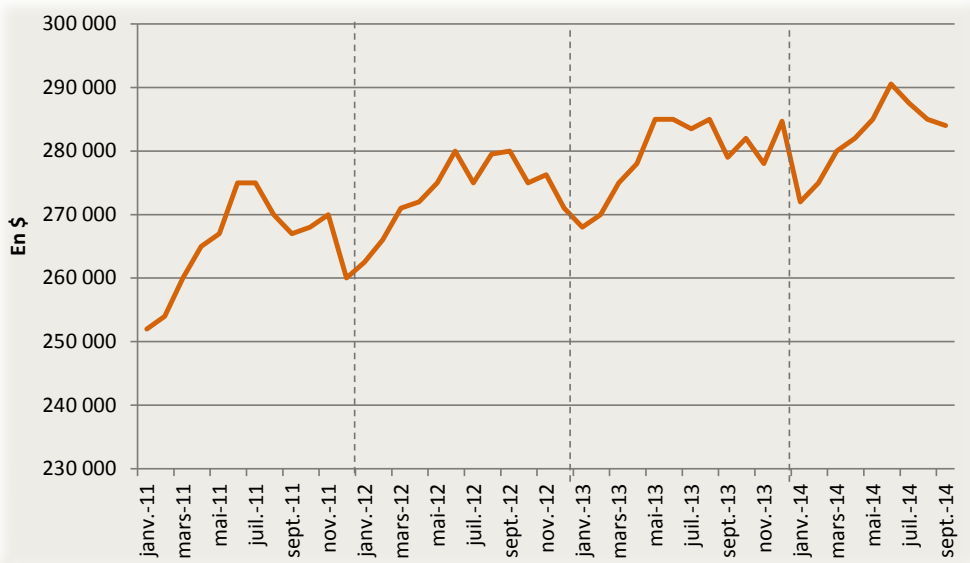
### La saisonnalité dans les prix

La saisonnalité affecte également les prix, et ce, pour toutes les catégories de propriétés résidentielles. Étant donné que les premiers acheteurs sont, proportionnellement, plus actifs au début de l'année et qu'ils achètent, en général, des propriétés plus petites et moins dispendieuses, le prix médian ou moyen est moins élevé au cours des premiers mois de l'année, et ce, à chaque année (voir graphique 5). Cela ne veut pas dire qu'une propriété donnée va se vendre à un prix moins élevé au début de l'année ; une propriété va se vendre au même prix indépendamment de la période de l'année à laquelle elle est vendue. Ce qui cause un effet saisonnier dans les prix est la différence entre la composition des ventes au début de l'année et celle du reste de l'année. Au cours des premiers mois de l'année, les propriétés plus petites et moins dispendieuses composent la majorité des ventes, ce qui entraîne un prix moyen et un prix médian relativement moins élevé que durant le reste de l'année, lorsque le nombre de propriétés plus dispendieuses a un poids plus important dans le total des ventes.

Dans le cas des prix, tout comme pour les inscriptions en vigueur, les nouvelles inscriptions et les ventes, il est plus judicieux de comparer le résultat d'un mois (ou trimestre) avec celui du même mois (ou trimestre) de l'année précédente.

#### GRAPHIQUE 5

Prix médian de l'unifamiliale dans la RMR de Montréal



Source : FCIQ par le système Centris®

La saisonnalité affecte également les prix, et ce, pour toutes les catégories de propriétés résidentielles.

Ce qui cause un effet saisonnier dans les prix est la différence entre la composition des ventes au début de l'année et celle du reste de l'année. Au cours des premiers mois de l'année, les propriétés plus petites et moins dispendieuses composent la majorité des ventes, ce qui entraîne un prix moyen et un prix médian relativement moins élevé que durant le reste de l'année, lorsque le nombre de propriétés plus dispendieuses a un poids plus important dans le total des ventes.

## Conséquences de l'effet saisonnier sur l'analyse du marché immobilier

Le caractère saisonnier des statistiques immobilières façonne la manière dont les données doivent être interprétées et comparées entre elles. Il rend inappropriée la comparaison des ventes, des inscriptions en vigueur, des nouvelles inscriptions et des prix entre deux mois ou deux trimestres de la même année (consécutifs ou non). Pour obtenir une variation pertinente lorsque la saisonnalité est un facteur dans une série de données, une des solutions consiste à comparer les données avec celles de la même période de l'année précédente. Ainsi, dans le graphique 2, pour déterminer s'il y a une hausse du nombre des ventes en septembre 2014, il faut comparer celui-ci avec le nombre des ventes en septembre 2013, plutôt qu'avec le nombre des ventes du mois précédent. Cette approche permet d'éliminer les problèmes de saisonnalité et fournit une information plus pertinente sur la vraie tendance du marché immobilier.

Toutefois, lorsque la valeur de comparaison est inhabituelle, il faut interpréter les résultats avec précaution. Par exemple, pendant la dernière récession économique en 2009, les ventes au cours des premiers mois de 2009 étaient particulièrement faibles. Lorsque nous avons calculé la variation des ventes entre le premier trimestre de 2010 et celui de 2009, nous avons évidemment obtenu des hausses spectaculaires puisque le premier trimestre de 2009 avait été particulièrement faible. En ce cas, il est donc préférable d'établir la comparaison avec une moyenne des résultats des premiers trimestres de plusieurs années précédentes afin d'avoir une meilleure idée de la vraie tendance.

## La désaisonnalisation

L'autre façon de remédier au problème de la saisonnalité consiste à extraire l'effet saisonnier, ou à « désaisonnaliser » une série de données en utilisant des méthodes statistiques bien établies (voir graphique 6). Statistique Canada a développé des méthodes qui sont utilisées pour désaisonnaliser la grande majorité des indicateurs économiques mensuels ou trimestriels ; ces méthodes de désaisonnalisation font référence au Canada. Lorsque celles-ci sont appliquées à nos séries, et seulement dans ce cas, on peut alors comparer deux mois (ou trimestres) de la même année. Il est toutefois important de comprendre que lorsque les données sont ainsi désaisonnalisées, le chiffre ne représente plus la vraie donnée, mais bien une donnée « corrigée » pour tenir compte des effets saisonniers. Ainsi, par exemple, lorsqu'on désaisonnalise les données de ventes résidentielles mensuelles, le résultat ne correspond plus au nombre réel de ventes conclues au cours du mois, mais représente plutôt un nombre « corrigé » duquel ont été extraites toutes les caractéristiques saisonnières. De plus, afin de pouvoir désaisonnaliser des données, il est recommandé d'avoir une série couvrant une période d'au moins sept ans avec un minimum d'observations à chaque mois<sup>2</sup>. Cette condition rend la désaisonnalisation des données très difficile, voire impossible, pour plusieurs segments du marché immobilier.

Le caractère saisonnier des statistiques immobilières façonne la manière dont les données doivent être interprétées et comparées entre elles.

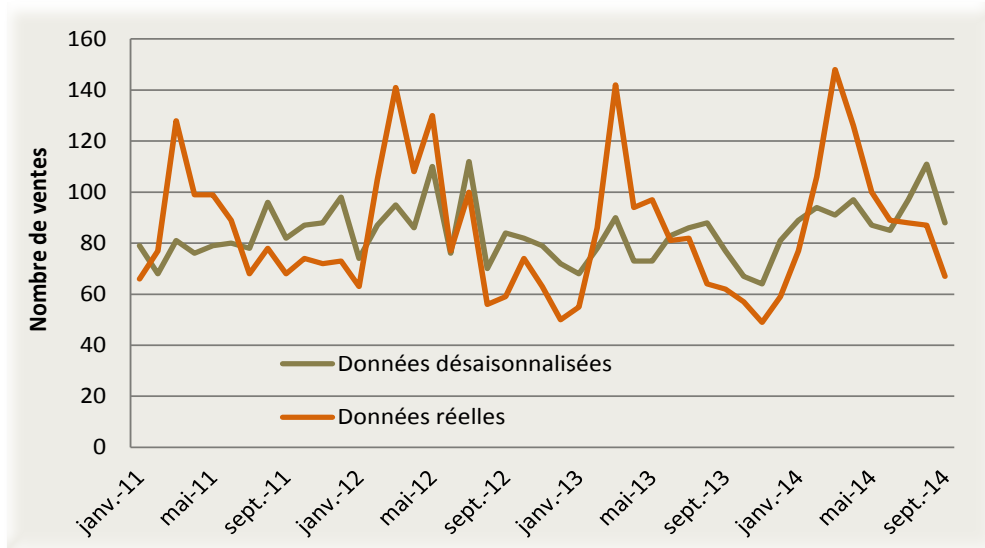
Pour obtenir une variation pertinente lorsque la saisonnalité est un facteur dans une série de données, une des solutions consiste à comparer les données avec celles de la même période de l'année précédente.

L'autre façon de remédier au problème de la saisonnalité consiste à extraire l'effet saisonnier, ou à « désaisonnaliser » une série de données en utilisant des méthodes statistiques bien établies.

<sup>2</sup> Pour plus de détails sur les lignes directrices concernant la désaisonnalisation, [cliquez ici](#).

### GRAPHIQUE 6

Ventes résidentielles dans la RMR de Trois-Rivières



Source : FCIQ par le système Centris® et Association Canadienne de l'immeuble

Pour tenir compte du caractère saisonnier du marché immobilier, il faut comparer la donnée qui nous intéresse avec la donnée correspondante à la même période de l'année précédente, ou alors travailler avec des données désaisonnalisées.

## Conclusion

Pour tenir compte du caractère saisonnier du marché immobilier, il faut comparer la donnée qui nous intéresse avec la donnée correspondante à la même période de l'année précédente, ou alors travailler avec des données désaisonnalisées. Après avoir considéré les avantages et les désavantages propres à chacune de ces deux méthodes, la Fédération des chambres immobilières du Québec préfère privilégier, dans ses publications, la méthode qui consiste à comparer les données d'un mois ou d'un trimestre avec les données du même mois ou du même trimestre de l'année précédente.

Si vous avez des questions ou des commentaires à propos du contenu de cet article, n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse courriel [stats@fcig.ca](mailto:stats@fcig.ca).

Cette publication est produite par le service Analyse du marché de la FCIQ

Paul Cardinal  
Directeur

Camille Laberge  
Économiste

Paola Rodriguez  
Analyste

Maïka Carrier Roy  
Analyste

Écrivez-nous à [stats@fcig.ca](mailto:stats@fcig.ca)