

profession

pro
COURTIER

Le journal des professionnels du courtage immobilier au Québec

Volume 4 • Numéro 3 • Septembre 2013

Dans ce numéro :

- 3 CAMPAGNE PUBLICITAIRE
- 6 MAINTIEN DE PERMIS 2013
- 8 LA VALEUR AJOUTÉE DU COURTIER
- 10 VOTRE COMPÉTENCE, UN ATOUT
- 16 RETOUR SUR L'AGA
- 20 CHRONIQUE SUR LE TERRAIN
- 22 ZOOM SUR LES PRATIQUES PROFESSIONNELLES

UNE RENTRÉE
DYNAMIQUE

OACIQ

ÉDITEUR

Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Administrateurs élus parmi les titulaires de permis (par leurs pairs)

Serge Brousseau (président du conseil)
Richard Dion (vice-président du conseil)
Hélène Lavoie
Daniel Pelchat (trésorier du conseil)
Johanne Roy
Bernard Savard
Carole Strasbourg

ADMINISTRATEURS NOMMÉS PAR LE MINISTRE DES FINANCES

Pierre Carrier
Nathalie Ebnoether
Jacques Nantel

Secrétaire nommé par le conseil
Claude Barsalou

Président et chef de la direction
Robert Nadeau

MISE EN GARDE

Profession Courtier est un journal destiné aux professionnels de l'immobilier, titulaires de permis de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). Il couvre divers sujets relatifs à l'application de la *Loi sur le courtage immobilier* et de ses règlements, dont des questions d'ordre juridique et déontologique reliées à la pratique du courtage immobilier et au marché de l'immobilier.

Les publicités qui s'y trouvent s'adressent aux professionnels du courtage immobilier. Elles ne sont l'expression d'aucune opinion, prise de position ou action de l'OACIQ qui, suivant la loi, a pour principale mission la protection du public.

OACIQ

4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2

Tél. : 450 676-4800 ou 1 800 440-5110

Télééc. : 450 676-7801

info@oaciq.com • www.oaciq.com

DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque et archives nationales du Québec

Bibliothèque et archives Canada

ISSN 1925-0053

UNE RENTRÉE dynamique

Septembre est synonyme de *rentrée*. Que ce soit le retour à l'école, le lancement de la programmation télévisuelle, la reprise accélérée des projets, cette période évoque le renouveau.

L'univers du courtage immobilier et hypothécaire ne fait pas exception à la règle, car la rentrée s'annonce chargée de nouveautés, preuve irréfutable que votre profession est bien vivante!

Comme vous le savez, le *Sommet de l'immobilier* tenu en février 2012 a donné lieu à une réflexion sur la profession qui a débouché sur plusieurs orientations stratégiques. En 2013, la réflexion a cédé le pas à l'action, et cette édition du *Profession Courtier* rend bien compte de toute l'activité mise en branle cette année!

Le portrait du taux de maintien de permis, en passant par la formation de base obligatoire, le programme de formation continue et le retour de notre campagne publicitaire *Pensez-y*, votre *Profession Courtier* foisonne de contenus d'actualité tout chauds autant que de rappels pertinents pour l'exercice de votre travail.

N'hésitez pas à vous servir de cette réserve d'informations dans votre pratique professionnelle : après tout, le *Profession Courtier*, c'est un outil de travail pensé pour vous!

Bonne lecture et bonne rentrée!

PS : à ne pas manquer dans le numéro de décembre, la présentation des nouveaux membres du conseil d'administration.

VOTRE OPINION COMPTE...

Le *Profession Courtier*, c'est **VOTRE** journal et dans l'optique d'évoluer selon vos besoins réels, l'OACIQ est toujours à l'affût de vos commentaires et suggestions. Merci de nous les transmettre à info@oaciq.com.

Campagne publicitaire



l'heure est au bulletin!

Après la campagne *Le courtier immobilier, un professionnel compétent et bien entouré*, l'OACIQ est revenu en force en février dernier avec la campagne *Parce que chaque transaction immobilière est unique*.

LE CONCEPT

Faire évoluer le *Pensez-y* dans l'esprit du public en mettant de l'avant des situations de transactions immobilières. Le même courtier revient au cœur de la mise en scène, cette fois pour accompagner et conseiller ses clients, **démontrant à quel point sa compétence est une plus-value essentielle lors d'une transaction**. Comme en témoigne, entre autres, les deux publicités télévisées qui mettent de l'avant les compétences propres à un courtier et font la lumière sur des questionnements qui rendent **chaque transaction unique**.

LA DIVULGATION

Un couple s'interroge : *on le déclare ou non?* Devant cette impasse, le courtier fait valoir son rôle de conseiller en les rassurant : on doit être transparent.

LES CONDITIONS

Il y a de la fébrilité dans l'air : le couple a deux promesses d'achat sur la table. Mais laquelle choisir? D'un côté il y a le prix offert et de l'autre, les conditions. C'est à ce moment que le courtier intervient, rappelant au couple que les conditions, ça peut faire une grande différence.

Pour mesurer l'efficacité de cette offensive, un sondage a été réalisé par la firme SCOR auprès de 755 Québécois âgés entre 18 et 64 ans. L'OACIQ vous présente les résultats sous forme de bulletin publicitaire à la page suivante.

Bulletin publicitaire de l'OACIQ



RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

QUOI	Campagne publicitaire « Parce que chaque transaction immobilière est unique »
QUAND	18 février au 17 mars 2013
COMMENT	Télévision francophone, radio anglophone, Web bilingue et imprimé francophone



OBJECTIFS

Faire en sorte que le consommateur réalise toute l'importance de faire affaire avec un courtier immobilier ou hypothécaire dans le but de :

- lui démontrer la plus-value de la profession de courtier;
- l'inciter à recourir aux services d'un courtier.



MESSAGES TÉLÉVISÉS

89 % des répondants ont dit que notre message suggère qu'il est avantageux de passer par un courtier immobilier plutôt que de transiger directement.

73 % ont affirmé que les messages télévisés les inciteraient à considérer faire appel à un courtier immobilier pour l'achat ou la vente d'une propriété.

MENTION SPÉCIALE

85 % estiment que les messages véhiculent les compétences et le professionnalisme des courtiers.

A+

MICROSITE

Le microsite pensezcourtier.ca, qui a complètement été revisité pour mettre de l'avant les quatre avantages distinctifs à faire affaire avec un courtier, a été visité plus de 60 000 fois.



WEB

PLACEMENT PUBLICITAIRE

Les bandeaux, ilots et autres formats publicitaires sur le Web ont généré plus de 37 000 clics vers le microsite pensezcourtier.ca.

De plus, 36 % des répondants ont apprécié les bandeaux publicitaires et 66 % estiment que les messages des bandeaux sont clairs et faciles à comprendre.



RADIO

FRÉQUENCE

Le public anglophone a, quant à lui, été exposé au moins 10 fois aux deux messages sur les ondes des stations Virgin, CHOM et CJAD.



IMPRIMÉ

FRÉQUENCE

Le courtage immobilier commercial a fait la une du cahier Affaires de La Presse à quatre reprises.

Avec de tels résultats



de retour dès cet automne!

Effectivement, à la lumière de ces résultats, l'OACIQ retourne sur les ondes de la télévision à compter du 7 octobre 2013. Pendant 4 semaines, le courtier prend d'assaut les émissions québécoises prisées de V, Radio-Canada, TVA, RDS, Canal Vie, etc., telles que *Tout le Monde en parle*, *Un super presque parfait*, *Bye-Bye Maison*, *L'antichambre*. Rendez-vous sur Synbad pour connaître l'horaire complet.



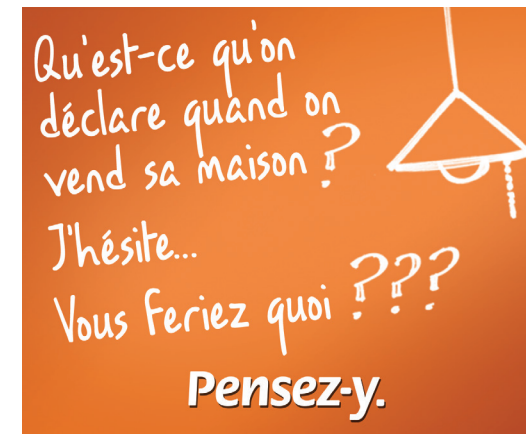
PUBLICITÉ TÉLÉVISÉE



Nous avons choisi de miser sur une seule publicité télévisée, celle qui a eu le plus de succès auprès du public **La divulgation**. Son efficacité publicitaire assurera une belle notoriété de la profession de courtier.



CAMPAGNE WEB



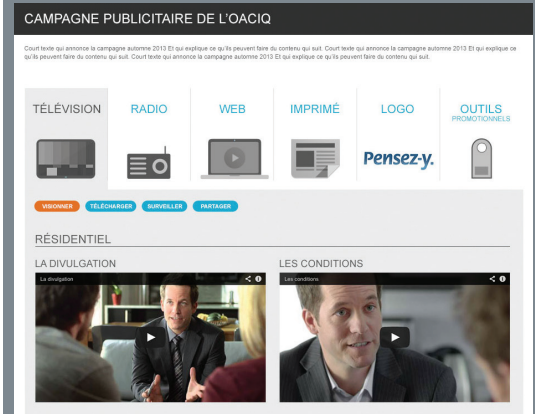
La présence Web est devenue incontournable pour rejoindre notre public sur des sites tels que *VTélé*, *Kijiji*, *Canoë*, etc. En plus des bannières animées, deux publicités seront présentes à des endroits stratégiques. Ex. : avant de visionner une vidéo sur *Tou.tv*.



On a reçu 2 promesses d'achat. On hésite... Vous feriez quoi ??? Cliquez ici Pensez-y.

SAVIEZ-VOUS QUE VOUS POUVEZ TÉLÉCHARGER ET DIFFUSER LES PUBLICITÉS?

L'OACIQ a créé une toute nouvelle section *Synbad* dédiée à la campagne publicitaire, vous permettant de télécharger facilement tout le contenu de la campagne : un bon moyen d'unir nos forces et de marteler notre message à travers le Québec!



LES AVANTAGES



Les différents formats de publicités sont tous cliquables vers le microsite pensezcourtier.ca. Ce microsite est rempli de mille et un exemples pour convaincre l'utilisateur que la meilleure façon d'être protégé dans une transaction, c'est de faire affaire avec un courtier.

Retour sur le maintien de permis 2013

MISSION ACCOMPLIE!

Chaque année, la date limite du maintien de permis revient inévitablement à la fin avril.

L'année 2013 n'a pas fait exception à la règle, et c'est nombreux que vous avez répondu à l'appel : le processus a été une réussite. Vous êtes plus de 17 000 agences et courtiers immobiliers et hypothécaires à avoir maintenu votre permis, vous répartissant ainsi* :

Courtier immobilier	11 594
Courtier immobilier agréé	3 592
Courtier hypothécaire	437
Agence immobilière	1 351
Agence hypothécaire	40
TOTAL	17 014

*Données au 1^{er} mai 2013

SYNBAD TRÈS POPULAIRE

Beaucoup ont opté pour la solution électronique pour maintenir leur permis : *Synbad* et le lien d'accès rapide au paiement (oaciq.com/payer-permis) ont été privilégiés

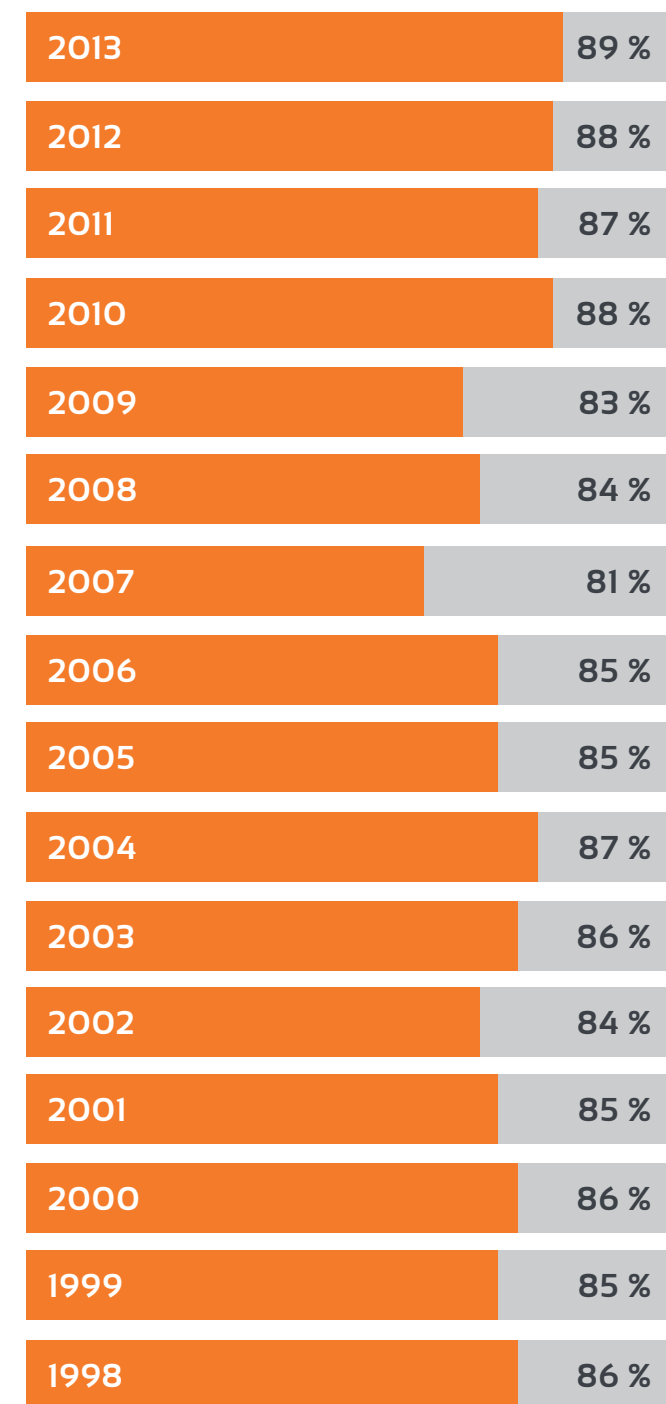
par 60 % d'entre vous. Tout comme l'an dernier, la multitude de modes de paiement que l'OACIQ met à votre disposition a été appréciée, dont le pratique Accord D qui permet de différer les paiements.

UNE PROFESSION BIEN VIVANTE

Le graphique ci-contre montre l'évolution du taux de maintien des permis depuis 1998; ce dernier n'a jamais été aussi élevé depuis 15 ans, à près de **89 %!**

La légère diminution du nombre de courtiers par rapport à l'année précédente s'explique par le changement à la *Loi sur le courtage immobilier*, qui laisse 12 mois (et non plus 24) à un courtier pour conserver les droits acquis sur son permis. Considérons aussi l'examen de certification, désormais plus complexe et évaluant les compétences plutôt que les connaissances. Il ne faut toutefois pas le voir comme un frein à l'entrée dans la profession, mais plutôt comme une balise qui garantit à vos clients les services d'un courtier éclairé aux compétences optimales.

ÉVOLUTION ANNUELLE



Bref, après cet exercice, nous pouvons affirmer que le savoir-faire et l'expérience sont plus que jamais les fers de lance de la profession de courtier. Soyez assurés que votre compétence et vos connaissances contribuent à l'essor de cette belle profession.

La SALLE DE CLASSE

■ Développez votre expertise

Tirez parti d'une gamme complète de formations gratuites grâce à la **SALLE DE CLASSE**. Du coup, vous améliorez votre positionnement en tant que conseiller de confiance et aidez vos clients à prendre des décisions éclairées en matière d'habitation.

Offertes en ligne, les formations de la SCHL portant sur les sujets liés au secteur de l'habitation et aux prêts hypothécaires peuvent, dans bien des cas, permettre l'obtention de crédits de perfectionnement professionnel.

Accédez à la **SALLE DE CLASSE** en tout temps, où que vous soyez sur toutcequifaut.ca, la source d'information complète de la SCHL.

Canada

La clé qui ouvre de nouvelles portes



L'EMBARRAS DU CHOIX

... depuis 1964!

LOCATION FINANCEMENT OCCASION

TOUTES LES MARQUES 24 À 60 MOIS CLUB DE REVENTE

514 899 9000 locationparkavenue.com

LOCATION PARK AVENUE pour la vie!



L'ASSOCIATION DES
INSPECTEURS EN BÂTIMENTS
DU QUÉBEC

Une référence fiable lorsqu'il
s'agit d'inspection de bâtiment

Un incontournable
dans toute transaction
immobilière !

514-352-2427 1-877-644-2427 aibq.qc.ca



OFFRE EXCLUSIVE AUX
COURTIERS IMMOBILIERS
ET HYPOTHÉCAIRES

L'OACIQ a négocié pour vos assurances **automobile et habitation** :



L'ASSURANCE
DU MEILLEUR PRIX

-10% Rabais garanti
min. sur les primes
de la concurrence*

PRIMES GARANTIES
24 MOIS!

Mettez-nous au défi !

Appelez-nous pour
une soumission dès maintenant
1 855 883-2461
dpmm.ca/brutus



*Certaines conditions s'appliquent.

La valeur ajoutée DU COURTIER

De nos jours, être courtier immobilier ou hypothécaire signifie plus que jamais devoir garder vos cinq sens professionnels en alerte. Et c'est tant mieux! Car l'utilisation combinée des sens de la communication, de la compétence, des connaissances, de la collaboration et de la confiance dans vos activités professionnelles, contribue à assurer la survie de cette belle profession. Comment? Par la plus-value qu'elle vous donne auprès de votre clientèle. Aiguiser vos sens, c'est donc donner un sens à votre travail!

Ces cinq sens ou la valeur ajoutée du courtier, l'OACIQ les a bien décrits sur plusieurs tribunes. Ils font suite à une réflexion sur l'avenir de la profession, le *Sommet de l'immobilier*. Lors de ce sommet en février 2012, les acteurs du domaine se sont mis d'accord pour travailler ensemble à la réalisation d'une vision de la profession qui soit porteuse d'avenir. Cette vision repose sur des enjeux stratégiques qui se traduisent en ce que nous appelons les **CINQ C** :

CONNAISSANCES

Avec vos compétences, votre connaissance du marché et de sa réalité représente votre raison d'être aux yeux du public. C'est pourquoi, depuis le 1^{er} septembre dernier, la formation de base est obligatoire pour les nouveaux courtiers.

COLLABORATION

M. Serge Brousseau l'a répété sur toutes les tribunes : « En montrant qu'on se respecte entre nous, qu'on valorise le travail de nos confrères et qu'on fait au mieux pour nos clients, c'est à toute la profession qu'on rend service. » L'annonce de la formation continue obligatoire sur la collaboration cet automne démontre l'importance de cette valeur ajoutée.

COMPÉTENCE

Les choses évoluent vite. La nécessité de mettre ses compétences à jour est primordiale. Voilà pourquoi l'OACIQ a mis en place des formations continues obligatoires, par exemple sur la Loi, sur les formulaires et sur la pyrrhotite. Ce sont ces compétences qui vous aident à guider vos clients afin qu'ils puissent prendre une décision éclairée en tenant compte de tous les facteurs liés à la transaction. Votre compétence est une plus-value à leurs yeux.

COMMUNICATION

Votre travail vous amène à communiquer avec plusieurs intervenants variés. La capacité à le faire efficacement constitue une condition essentielle à la réussite de vos activités professionnelles. Avec le renforcement des compétences, elle représente l'un des deux axes majeurs sur lesquels l'OACIQ compte travailler pour faire évoluer la profession.

CONFIANCE

« Ensemble et plus forts ». Derrière ce slogan se profile l'un des enjeux majeurs de la profession. Car la confiance que les courtiers se témoignent entre eux pour mieux travailler ensemble rejaillira sur la confiance qu'ils inspirent au public.

Votre compétence, UN ATOUT!

Tout change. Le gadget dernier cri d'aujourd'hui sera à changer demain. La profession de courtier immobilier et hypothécaire évolue lui aussi à grande vitesse.

C'est pourquoi, que l'on soit nouveau dans le métier ou professionnel aguerri, la formation est incontournable.



La formation de base obligatoire, UN GAGE DE RÉUSSITE

Vous souvenez-vous de la formation que vous avez suivie afin de devenir courtier? Depuis que vous avez cheminé dans la profession, son importance vous a sûrement frappé.

Elle a aussi frappé les observateurs et les décideurs. Résultat : après que ceux-ci en aient soulevé l'importance lors du *Sommet de l'immobilier* en février 2012, quelques mois plus tard, en novembre, le ministère des Finances et de l'Économie du Québec a rendu obligatoire la formation de base pour tous les futurs courtiers.

Un plus pour la profession, comme le soulignait alors le président et chef de la direction de l'OACIQ, M. Robert Nadeau : « *Dans un contexte où la vente ou l'achat d'une maison devient de plus en plus complexe, le courtier joue un rôle crucial dans le déroulement optimal de la transaction, l'annonce d'aujourd'hui est donc pour nous une excellente nouvelle.* »

Ainsi, depuis le 1^{er} septembre 2013, tous les candidats se présentant à un examen en courtage immobilier résidentiel, en courtage immobilier commercial ou en courtage

hypothécaire, doivent avoir suivi et réussi une formation de base dispensée par un établissement d'enseignement reconnu par l'OACIQ.

DES RECRUES BIEN PRÉPARÉES

Les formations de base accréditées par l'Organisme préparent les futurs courtiers à :

- réussir chacune des étapes de travail liées à l'activité de courtage;
- agir avec éthique et selon les règles de l'art;
- administrer leurs propres affaires avec talent;
- conseiller adéquatement leurs clients;
- développer une relation de confiance avec leurs clients et des collaborateurs.

Les formations de base obligatoires comprennent des éléments de droit, de mathématiques ainsi qu'une analyse détaillée de la rédaction des contrats et des documents. Toutes ces notions constituent non seulement des outils visant à assurer une réussite éventuelle dans la profession, mais aussi des gages d'une compétence qui rejaillira ultimement sur toute la profession.

VOUS VOULEZ DEVENIR DIRIGEANT D'AGENCE?

Outre ses impacts évidents sur les futurs courtiers, ces modifications réglementaires touchent également les courtiers pouvant agir à leur compte et désirant devenir dirigeant d'agence. En effet, vous devrez réussir un programme de formation de base reconnu par l'OACIQ dans un établissement d'enseignement, puis réussir l'examen de certification de l'OACIQ.

Pour les anciens agents affiliés voulant devenir dirigeant d'agence, rappelons que vous devez d'abord avoir le droit d'agir à votre propre compte. Comme il vous a été annoncé au cours des derniers mois, les modalités ont changé.

Nous vous invitons à consulter la section *Devenir courtier* au www.oaciq.com pour plus d'information.

La formation de base obligatoire est un gage de qualité qui contribue à consolider l'avenir de la profession.

MICHAEL R. CONCISTER

Avocat

B.A., B.C.L., LL.B. DIP. MGMT (APP.)

Spécialisé en droit immobilier et baux commerciaux

Membre du Barreau du Québec

4115, rue Sherbrooke O., bureau 420,
Westmount, Québec H3Z 1K9

Tél. : 514 875-5311, poste 5

Télec. : 514 875-8381

Courriel : mrconcister@bellnet.ca

Site web : michaelconcister.com



Des formations continues obligatoires, ENRICHISSANTES ET INDISPENSABLES

L'OACIQ vous offre constamment des formations continues.
Pourquoi sont-elles nécessaires? Quelles sont celles qui s'en viennent?
Voici les réponses.

UN PARCOURS JALONNÉ DE SUCCÈS

Si vous étiez courtier en 2010, vous avez suivi la première formation continue obligatoire en vertu de la nouvelle *Loi sur le courtage immobilier*. D'une durée de six heures, cette formation était basée sur des cas concrets afin de vous familiariser avec votre nouveau contexte professionnel.

Ce ton et cette approche, ancrés dans la réalité de votre profession en constante évolution, ne se sont jamais démentis depuis. Le succès de la formation sur les nouveaux formulaires, en 2012, notre première en ligne, en témoigne bien : pas moins de 16 813 courtiers ont obtenu leurs unités de

formation continue (UFC) après avoir suivi cette formation! Même succès avec la formation sur la pyrrhotite : la majorité des courtiers ayant l'obligation de la suivre l'ont fait.

UNE VISION COMMUNE

Vous êtes un professionnel dans votre secteur et fier de l'être? Si l'OACIQ investit tant d'efforts dans les formations continues qu'elle vous présente, c'est précisément afin que vous puissiez le demeurer, et continuer d'être perçu comme tel par vos clients. Cet objectif est au cœur des gestes posés par l'OACIQ. Car la meilleure façon de protéger le public, c'est de s'assurer que vos connaissances et vos compétences sont uniformes, de qualité

et à la fine pointe. Ce qui est dans l'intérêt de tous, comme les acteurs du domaine de l'immobilier l'ont bien compris.

Le *Sommet de l'immobilier*, en février 2012, a constitué un tournant. À cette occasion, l'OACIQ a convié une centaine de partenaires du milieu à s'asseoir à une même table pour réfléchir à l'avenir du courtage immobilier au Québec et définir les meilleures orientations pour en garantir la réussite. Six orientations stratégiques sont nées de cette démarche. Celle-ci se poursuit et vise à mettre en place une offre de services commune, uniforme et distinctive. Les formations continues obligatoires offertes cet automne par l'Organisme découlent de ces efforts.

DES FORMATIONS POUR UN AVENIR PROFESSIONNEL PROMETTEUR

Suivant cette logique gagnante pour tous, de nouvelles formations continues obligatoires verront le jour dès cet automne. Elles sont le fruit des décisions de deux groupes de travail issus du *Sommet sur l'immobilier*. L'une porte sur l'ensemble des aspects de la collaboration lors des transactions immobilières, et l'autre s'adresse aux défis quotidiens du dirigeant d'agence.

La profession ne cesse d'évoluer. C'est pourquoi une formation de base obligatoire et uniforme demeure nécessaire, et c'est pourquoi d'autres formations continues vous seront éventuellement offertes. Ces exigences sont le gage de votre réussite future. Car si nul ne connaît l'avenir, tous s'entendent sur un point : les courtiers qui réussissent seront plus que jamais des experts dédiés, rigoureux et coopératifs. Des experts méritant leur bonne réputation auprès du public, parce qu'ils auront compris que leur compétence, leurs connaissances, leur communication, leur collaboration et leur confiance sont des atouts.

À METTRE À VOS AGENDAS

FORMATION : DIRIGEANT D'AGENCE, PLUS QU'UN ADMINISTRATEUR

Cette formation continue obligatoire s'adresse à tout titulaire de permis qui se qualifie à titre de dirigeant d'agence. Elle sera offerte en salle à travers le Québec **du 28 octobre au 19 décembre 2013**. D'une durée de 5 heures, elle comptera pour 5 UFC.

FORMATION : COLLABORATION, L'ESSENCE MÊME DU COURTAGE IMMOBILIER

Cette formation continue obligatoire en ligne devra être suivie par tous les titulaires de permis **du 15 octobre au 30 novembre**. Les dirigeants d'agence pourront quant à eux la suivre deux semaines avant, soit dès le 1^{er} octobre, pour appuyer leurs courtiers dans cette démarche. D'une durée de 2 heures, elle comptera pour 2 UFC.

*L'avenir de cette belle profession
passe par le maintien des compétences.*

*Ce message, tous en saisissent
l'importance. À vous de jouer!*

Souhaitez-vous vous impliquer auprès d'un COMITÉ STATUTAIRE DE L'OACIQ?

L'OACIQ recherche des candidats désirant siéger à l'un des comités suivants pour constituer une banque de candidats :

- Le comité de délivrance et de maintien des permis
- Le comité de discipline
- Le comité de révision des décisions du syndic
- Le comité d'indemnisation

Sur Synbad, référez-vous à l'article *Souhaitez-vous vous impliquer auprès d'un comité statutaire de l'OACIQ?* (n° 119693) pour consulter la description de chacun des comités.

Pour siéger à l'un des comités statutaires de l'OACIQ, vous devez notamment :

- avoir une expérience pertinente de la pratique du courtage immobilier ou hypothécaire au Québec;
- démontrer une connaissance de la mission, des objectifs et du fonctionnement de l'OACIQ et pouvoir exposer sa vision quant à son orientation;
- vous soumettre au processus de nomination qui comprend diverses étapes, dont une entrevue avec le comité des nominations et une inspection pré-nomination;
- être disponible.

Les membres des comités statutaires reçoivent une compensation sous forme de jetons de présence pour leur participation.

Notez enfin que le présent article vise à élaborer une banque de candidats susceptibles d'être nommés sur l'un de ces comités, et ce, en fonction des besoins. Par conséquent, nous ne communiquerons qu'avec les personnes dont la candidature aura été retenue.

Si vous avez des questions ou si vous êtes intéressés à poser votre candidature, contactez Mme Brigitte Guilbault avant le 30 septembre 2013 au 450 462-9800, poste 8404, ou à bguilbault@oaciq.com.

NOUVELLE TARIFICATION
DISPONIBLE LE 1^{ER} SEPTEMBRE
NOUS VOUS CONTACTERONS

Cellcom
Rive-Sud

CELLCOM RIVE-SUD; PARTENAIRE DE VOTRE PRODUCTIVITÉ

Forfait OACIQ illimité

65\$ par mois

ILLIMITÉ
Minutes d'appels locaux
Messagerie texte photos/vidéos

INCLUANT
- 3Go de données partageables
- Boîte vocale ou messagerie visuelle
- Afficheur, appel en attente et conférence à trois

PROMOTIONS EXCLUSIVES
100% de crédit de conversion sur plan voix et données
Jusqu'à 95% de crédit supplémentaire sur appareils intelligents à l'activation d'un nouveau plan voix et données.
Faites profiter votre entourage de cette tarification exclusive (famille, employés, etc.) Jusqu'à 4 abonnés sur votre compte.

EN PRIME
Avec toute activation d'un forfait voix & données, obtenez gratuitement un chargeur auto et un étui*

Cette offre est exclusive et disponible seulement chez Cellcom Rive-Sud

1-888-832-6015
oaciq@cellcomrivesud.com
Consultez nos autres forfaits et services disponibles au

Bell

www.cellcomrivesud.com/oaciq

L'offre peut prendre fin ou être modifiée sans préavis. * Choix d'accessoires à la discrétion de Cellcom Rive-Sud, certaines restrictions s'appliquent; détails en magasin. Ne peut être combiné avec aucune autre offre. Taxes en sus. Certaines conditions s'appliquent.

MODIFICATIONS à la Loi sur le courtage immobilier

Le 14 juin dernier, plusieurs dispositions de la Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant principalement le secteur financier sont entrées en vigueur et ont une incidence sur la *Loi sur le courtage immobilier*.

Par exemple, dès le 1^{er} janvier 2014, la composition du conseil d'administration de l'OACIQ passera de 11 à 13 administrateurs. Les règles entourant l'élection des deux membres supplémentaires vous seront communiquées prochainement.

Toutefois, le projet de loi suggérait que la vente d'entreprise soit assujettie à la *Loi sur le courtage immobilier* dès que les biens de l'entreprise comprennent des biens immeubles ou des droits concernant un immeuble (incluant ceux résultant d'un bail), et ce, sans égard à la valeur marchande des biens détenus par l'entreprise. Cette demande n'a pas été retenue, mais l'OACIQ poursuit ses démarches auprès du gouvernement afin que la *Loi sur le courtage immobilier* puisse être modifiée en ce sens prochainement.

L'OUTIL INTERACTIF sur les formulaires : à mettre dans vos favoris!

Question :
Au total, combien existe-t-il de formulaires créés par l'OACIQ?
Réponse : 35 français et anglais

Saviez-vous qu'en consultant l'outil interactif, vous avez accès à toute l'information sur ces 35 formulaires en un seul clic?

L'outil interactif est votre allié pour :

- consulter les feuillets explicatifs à même le formulaire;
- accéder à une explication plus détaillée des clauses;
- accéder aux différentes clauses types spécifiques au formulaire;
- imprimer ou commander les formulaires.

De plus, vous pouvez :

- accéder à la FAQ sur les formulaires;
- accéder à tous les articles concernant les formulaires;
- accéder à InstanetForms^{MC}.



L'OUTIL INTERACTIF, UN AJOUT À VOS FAVORIS QUI EN VAUDRA LA PEINE!

Surveillez l'icône de l'outil interactif qui prendra d'assaut Synbad et votre pro@ctif. Une façon rapide d'accéder à l'outil pour toutes vos questions concernant les formulaires.



« **Communiquer, c'est créer des liens et c'est les maintenir.** » Jean-Jacques Stréliski

Le choix de la thématique de l'**Assemblée générale annuelle 2013** s'imposait de lui-même : avec l'évolution des communications depuis les dernières années, le travail du courtier a changé.

C'est donc sous le grand thème des communications que la journée du 8 mai a été lancée avec une mise en scène montrant l'évolution des communications.

LANCEMENT DE LA JOURNÉE



Benoît de Villiers, animateur de la journée, a avisé la foule que **Serge Brousseau** était en retard...

Robert Nadeau a essayé de le joindre...
« *Ok, j'le page.* »



CONFÉRENCES

Cette journée se voulant aussi formatrice, trois conférences avaient lieu simultanément, laissant ainsi la possibilité aux courtiers présents d'assister à la présentation de leur choix.

Jean-Jacques Stréliski
L'impact des communications sur votre image



92% des personnes présentes à la conférence ont apprécié son contenu.

Jean-Jacques Stréliski, professeur à HEC Montréal, a remis les pendules à l'heure quant à l'impact des communications sur l'image de la profession.

Patricia Dupuis et Corina Theodorescu du FARCQ
Jouez pour vous protéger



Le FARCQ y est allé d'un jeu interactif sur l'assurance responsabilité.

Est-ce qu'une procédure déposée devant les tribunaux a des répercussions sur votre crédit personnel?

97% des participants au jeu interactif ont apprécié son contenu.



96% des personnes ayant assisté à la conférence ont apprécié la qualité de l'animation du conférencier.

Luc Pelletier de l'OACIQ
Jurisprudence : le pouvoir de vos communications

Luc Pelletier, directeur des affaires juridiques, a quant à lui présenté des cas de jurisprudence récente liés aux communications.

Courtier hypothécaire? Un cas vous concerne!



Retour sur l'AGA
PLEINS FEUX SUR LA COMMUNICATION

ATELIER INTERACTIF

Même l'heure du lunch a eu lieu sous le signe des communications. Reprenant la formule de l'année dernière, un atelier interactif mettait en vedette des passants qui donnaient leur opinion sur certains aspects du courtage immobilier et hypothécaire par le biais d'un vox pop.



Commentaires des courtiers :
« Très intéressant »,
« Porte à réflexion ».

De façon générale, faites-vous confiance aux courtiers immobiliers?

« Je fais assez confiance aux courtiers immobiliers, je pense qu'il y en a qui sont très bien qualifiés. »



L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

L'Assemblée générale annuelle a suivi, animée par Serge Brousseau, président du conseil d'administration et Robert Nadeau, président et chef de la direction de l'OACIQ.



99% des personnes présentes ont apprécié l'Assemblée générale annuelle.

Serge Brousseau a enflammé la foule avec son mot du président.

« On va continuer à travailler sur la connaissance, on devrait continuer à travailler sur la compétence, parce que ça va toujours rester notre cheval de bataille, mais il va falloir certainement communiquer davantage et communiquer mieux tout le monde ensemble. »



Robert Nadeau a présenté les faits saillants de l'année, tels que la poursuite contre DuProprio, la campagne publicitaire et le maintien de permis.

« Comme l'année précédente, on a maintenu environ 89 % des titulaires de permis. »



Le président du conseil d'administration du FARCIQ, Michel Léonard, a aussi pris la parole pour présenter le rapport du Fonds d'assurance.

« On s'est doté d'une nouvelle image corporative. Dans notre cas, je ne sais pas si vous avez remarqué, on n'a pas une porte ouverte, on a un individu avec, au sens figuré, un parapluie. Donc, on est là vraiment pour assurer une protection. »



LA PAROLE AUX COURTIERS

Plus d'une vingtaine de courtiers ont pris le micro pour couvrir différents sujets. Restez à l'affût de votre *pro@ctif* pour le suivi sur les questions posées lors de l'Assemblée.



NOS PARTENAIRES Y ÉTAIENT

Parmi toutes les activités de la journée, nos partenaires accueillent les participants à leur kiosque, que ce soit pour répondre à leurs questions ou pour les faire participer à un jeu. Centris, DPMM, le FARCIQ et La Presse ont tous été très satisfaits de leur expérience.

Et pour clore une journée bien remplie...

Quoi de mieux qu'un cocktail réseautage! Mais on ne peut garantir que les discussions étaient seulement axées sur les communications.



L'évènement fut sans conteste un succès, avec plus de 99 % de courtiers satisfaits.

Pour revivre l'Assemblée générale annuelle ou pour écouter une conférence, rendez-vous sur Synbad.

Vous trouverez dans cette chronique des illustrations tirées de cas vécus qui sont communiqués au Centre Info OACIQ, ainsi que des exemples concrets de gestes à poser et à éviter.

Annuler une PROMESSE D'ACHAT à la suite d'une inspection

Sachez utiliser le formulaire *Avis et suivi de réalisation de conditions*

Mme Joly et M. Chez-Soi cherchent une résidence en banlieue où ils souhaitent fonder une famille. Ils décident de faire appel à un courtier, M. Bellemaison, pour les aider dans leurs démarches, protéger leurs intérêts et les représenter adéquatement tout au long de la transaction. Avec l'aide précieuse de leur courtier, le couple fait une promesse d'achat sur leur propriété de rêve. Le délai prévu pour l'inspection en bâtiment (clause 8.1) est de 10 jours suivant l'acceptation de la promesse d'achat.

M. Bellemaison présente la promesse d'achat aux vendeurs qui, après discussion, l'acceptent. Il communique alors la bonne nouvelle à Mme Joly et M. Chez-Soi et leur fait signer la

section « Accusé de réception » de la promesse d'achat, confirmant avoir bien reçu la réponse écrite des vendeurs. Quelques jours plus tard, le couple fait inspecter la propriété pour en apprendre davantage sur la résidence convoitée. À la lecture du rapport d'inspection, le couple constate certains problèmes relevés par l'inspecteur qui remettent en question leur désir d'acheter la propriété. Après mûre réflexion, au 10^e jour du délai de l'inspection, les acheteurs choisissent finalement de se désister. Des questions se posent :

Quelle est la démarche à suivre dans le cas où l'acheteur souhaite se désister?

Y a-t-il un formulaire spécifique prévu à cette fin?

LE COURTIER DES ACHETEURS, M. BELLEMAISON, A CONTACTÉ LE CENTRE INFO OACIQ. VOICI LES RÉPONSES QU'IL A OBTENUES À SES QUESTIONS.

La clause 8.1 de la promesse d'achat explique la marche à suivre. Pour se désister, l'acheteur doit aviser le vendeur (et non le courtier du vendeur) par écrit, en incluant une copie du rapport d'inspection, au plus tard dans les quatre (4) jours suivant l'expiration du délai mentionné à la même clause (ici, dix [10] jours). Le **formulaire Avis et suivi de réalisation de conditions** (clause AV4.3), que le courtier remplit avec l'acheteur, peut faire office d'avis. Ce formulaire permet de transmettre les différents avis et suivis de réalisation de conditions prévus à chaque formulaire utilisé dans le cadre d'une transaction. Les avis les plus fréquents y sont déjà indiqués (exemple : avis de 72 heures).

Si le formulaire *Avis et suivi de réalisation de conditions* est utilisé par le courtier, ce dernier sera responsable de l'envoi du document et devra obtenir l'accusé de réception du vendeur dans les délais afin de s'assurer que l'avis ait bien été donné à temps. Le courtier de l'acheteur peut, en ayant communiqué au préalable avec le courtier du vendeur, s'entendre avec lui pour faire signer l'accusé de réception de l'avis par le vendeur. Le courtier de l'acheteur devra conserver une preuve de réception au dossier.

Existe-t-il d'autres moyens de faire la preuve de la réception de l'avis?

OUI. Tous les moyens faisant preuve de la réception peuvent être utilisés. Lorsque les délais sont presque expirés et pour éviter tout litige, le courtier peut suggérer d'envoyer l'avis par huissier. Le procès-verbal de ce dernier fait preuve de la réception.

Dans l'éventualité où les parties insistent pour s'occuper elles-mêmes de la transmission de leur avis, elles ne peuvent pas utiliser le formulaire *Avis et suivi de réalisation de conditions*. Le courtier doit alors consigner au dossier qu'elles ont voulu procéder ainsi et doit s'assurer que le tout a été fait, en conservant aussi des preuves au dossier.

Si les parties veulent modifier la promesse d'achat pour réduire le prix offert au lieu de se désister, la clause AV5. du formulaire Avis et suivi de réalisation de conditions peut-elle être utilisée?

NON. La section des signatures du formulaire *Avis et suivi de réalisation de conditions* ne prévoit que des accusés de réception. Si les parties veulent modifier la promesse d'achat, elles peuvent s'entendre au préalable; le courtier notera leurs volontés au formulaire *Modifications* qui sera signé par les parties. En effet, le formulaire *Modifications* doit obligatoirement être utilisé pour changer le contenu d'un formulaire de promesse d'achat visant un immeuble résidentiel.

Nous vous invitons également à lire l'article *Le respect des règles de l'inspection en bâtiments : ça vous concerne de près (n° 119995)* sur notre site Web au www.oaciq.com.

LE CENTRE INFO OACIQ


UNE FOULE DE RENSEIGNEMENTS À VOTRE PORTÉE!

Le Centre de renseignements Info OACIQ est là pour répondre à toutes vos questions sur le courtage immobilier et hypothécaire.

Efficaces et rapides, les agents du Centre Info traitent plus de 60 000 demandes chaque année.

N'hésitez pas à les contacter!

 info@oaciq.com

 450 462-9800 ou 1 800 440-7170
entre 9 h et 16 h les lundi, mardi, jeudi et vendredi, et entre 10 h et 16 h le mercredi

Biblio



Suivant



LA PUBLICATION DU PRIX VENDU

À quel moment peut-on publier le prix auquel une propriété a été vendue sans enfreindre les règles de confidentialité des informations incluses dans la promesse d'achat?

La position de l'OACIQ est la suivante : tant que l'acte de vente n'a pas été publié au registre foncier, le prix inscrit à l'acte de vente est une information confidentielle que les courtiers immobiliers doivent traiter comme telle. Il est donc interdit de rendre ce prix public sans le consentement écrit des parties à la transaction, ni de s'en servir à des fins publicitaires ou de permettre à quiconque de le faire.

Pour le texte complet : www.oaciq.com, article n° 122843

Nous vous invitons également à lire le [Guide sur la publicité des agences et des courtiers immobiliers et hypothécaires](#).

FORMULAIRE DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE : MODIFICATION À LA CLAUSE D2.6 B)

Le formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* a récemment été modifié. Ainsi, la clause D2.6 b) ne renvoie désormais plus, parmi les exemples de limitations de droit public échappant au droit commun, à la *Loi sur les biens culturels*, mais plutôt à la *Loi sur le patrimoine culturel*.

Ce changement fait suite au remplacement de la *Loi sur les biens culturels* le 19 octobre 2012 par la *Loi sur le patrimoine culturel*.

La nouvelle version du formulaire est offerte en format électronique sur [InstanetForms^{MC}](#) via Synbad depuis la mi-mars 2013. La version imprimée actuelle de ce formulaire pourra continuer à être utilisée jusqu'à ce qu'une réimpression soit requise.

Pour le texte complet : www.oaciq.com, article n° 122762

LE COURTIER AGISSANT POUR UNE AGENCE DOIT PERCEVOIR SA RÉTRIBUTION DE CETTE AGENCE

Un courtier exerce pour le compte d'une agence et travaille également comme représentant d'un cabinet inscrit auprès de l'Autorité des marchés financiers. Peut-il percevoir une rétribution de ce cabinet pour une activité de courtage régie par la *Loi sur le courtage immobilier*?

Pour le texte complet : www.oaciq.com, article n° 122991

Protection du patrimoine lors d'une transaction PORTÉE ET LIMITES DE VOTRE OBLIGATION D'INFORMATION

Pour ne pas exercer illégalement les activités de représentant au sens de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*, un courtier ou un dirigeant d'agence doit prendre certaines précautions dans le cadre de l'obligation d'information qui lui incombe à l'égard des produits concernant la protection du patrimoine visé par une transaction.

Pour le texte complet : www.oaciq.com, article n° 123128

Pour plus d'informations, nous vous recommandons également de prendre connaissance de l'article suivant : *Indication de clients vers ou provenant d'une personne inscrite en vertu de la Loi sur la distribution de produits et services financiers, de la Loi sur les valeurs mobilières ou de la Loi sur les instruments dérivés* ([article n° 123130](#)).





NOUVEAUX FORMULAIRES DE SOUS-LOCATION

L'utilisation des formulaires suivants est recommandée depuis le 22 mai 2013. Offerts en version électronique, ces formulaires sont tous accompagnés d'un feuillet explicatif.

Contrat de courtage exclusif – Sous-location résidentielle

L'utilisation du formulaire *Contrat de courtage exclusif – Sous-location résidentielle* est recommandée lorsqu'un contrat de courtage est conclu en vue de la sous-location d'un logement, incluant une chambre, situé dans un immeuble principalement résidentiel. Il peut également être utilisé pour la sous-location d'un logement situé dans un immeuble détenu en copropriété divise ou par indivision.

Promesse de sous-location résidentielle

L'utilisation du formulaire *Promesse de sous-location résidentielle* est recommandée en vue de la conclusion d'un bail de sous-location d'un logement, incluant une chambre, situé dans un immeuble principalement résidentiel. Il peut également être utilisé pour la sous-location d'un logement situé dans un immeuble détenu en copropriété divise ou par indivision.

La notion de sous-location

Alors que la location d'un logement résidentiel lie le propriétaire d'un immeuble (locateur) à un locataire, la sous-location lie plutôt le locataire à un sous-locataire.

De plus, lors de la sous-location d'un logement, le locataire conserve ses droits, notamment le droit au maintien dans les lieux, et demeure responsable des obligations mentionnées au bail le liant au propriétaire, dont celle d'acquitter le paiement du loyer. Pour sa part, le sous-locataire est responsable de payer le loyer au locataire. Contrairement au locataire, le sous-locataire ne bénéficie pas du droit au maintien dans les lieux.

Par ailleurs, ces nouveaux formulaires ne sont pas adaptés à la cession de bail, par laquelle le locataire se libère définitivement du bail qui le lie au propriétaire en cédant à un nouveau locataire les droits et obligations qui y sont prévus.

Pour plus d'information sur la sous-location et la cession de bail, nous vous invitons à consulter la fiche-conseil intitulée « Céder son bail ou sous-louer? » sur le site de la [Régie du logement](#).

À l'instar des formulaires de location, les nouveaux formulaires de sous-location ne sont offerts qu'en format électronique par l'entremise de la plateforme [InstanetForms^{MC}](#). Sachez que des versions en format PDF sont disponibles sur notre site Web pour consultation seulement.

Pour le texte complet : www.oaciq.com, article n° 122969



COMMENT RENDRE NON EXCLUSIF MON CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – LOCATION RÉSIDENTIELLE?

Depuis le 1^{er} décembre 2012, le formulaire obligatoire *Contrat de courtage exclusif – Location résidentielle* doit obligatoirement être utilisé lorsque l'agence, ou le courtier agissant à son compte, signe un contrat de courtage avec une personne physique en vue de la conclusion d'un bail de logement situé dans un immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements. Il est possible de rendre ce formulaire non exclusif.

Pour le texte complet : www.oaciq.com, article n° 122987

PUBLICITÉ SUR LES IMMEUBLES VENDUS : DES PRÉCISIONS UTILES!

Une nouvelle version du *Guide sur la publicité* est maintenant en ligne sous *Publications*, à la page *Brochures, dépliants et documents divers*. Elle comprend des changements importants à connaître pour votre pratique du courtage. Des ajouts et des modifications ont ainsi été apportés à la section 4.4 ayant trait à la publicité des transactions réalisées (voir 4.4.1 et 4.4.1.2). Bonne lecture!

Quand un écriteau (pancarte) doit-il être retiré?
 A. Dès l'expiration du contrat de courtage.
 B. Dès la signature de l'acte de vente.
 C. Selon la première des éventualités A. ou B.

Réponse : C.

LA VÉRIFICATION D'IDENTITÉ : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Depuis le 1^{er} mai 2010, la vérification d'identité doit être faite par le courtier à chaque opération de courtage (résidentiel, commercial, hypothécaire) pour laquelle il doit agir à titre d'intermédiaire.

Vous devez donc vérifier l'identité de toute partie, ce qui inclut le signataire d'un contrat de courtage ou d'une proposition de transaction, qu'il signe en son nom personnel ou comme représentant d'une succession, d'une personne morale, d'une institution financière, etc. L'identification doit se faire à l'aide d'une pièce valide avec photo.

Pour le texte complet : www.oaciq.com, article n° 123233



Groupe de travail en courtage immobilier commercial C'EST PARTI!

Un groupe de travail dans le domaine du courtage immobilier commercial vient de prendre son envol. Constitué d'une douzaine de courtiers représentant les diverses facettes du courtage immobilier commercial, ce groupe de travail répond au besoin exprimé par le milieu de bénéficier d'un forum particulier pour discuter, au sein de l'OACIQ, des sujets propres à ce domaine.

Ce groupe, qui se réunit de façon régulière, s'est donné comme mission de trouver des pistes de solutions pour évoluer au rythme de ce secteur d'activité. Il vise à définir une image claire de la pratique du courtage immobilier commercial, et ainsi à mieux la servir et l'encadrer.

Les sujets de discussion abondent au sein de ce groupe de travail. Parmi ceux qui ont été abordés lors des premières réunions du groupe, on retrouve, entre autres :

- Communications ciblées de l'OACIQ à l'intention des praticiens en courtage immobilier commercial;

- Activités de formation continue ciblées pour les courtiers immobiliers commerciaux;
- Retour de la formation de base obligatoire et agrément des programmes de formation de base adaptés à la réalité du marché;
- Pertinence d'avoir des formulaires recommandés en courtage immobilier commercial;
- Importance des inspections par l'OACIQ;
- Vérification d'identité au début de la transaction, particulièrement lors d'une location;
- Représentation au sein du conseil d'administration de l'OACIQ.

Ce ne sont donc pas les sujets qui manquent au sein du groupe de travail en courtage immobilier commercial. Restez attentifs à nos communications afin de suivre l'avancement des projets. Enfin, n'oubliez pas de consulter la toute **nouvelle section dédiée au courtage immobilier commercial**, accessible sur *Synbad!*



Tel: 514-QMAISON
7 6 2-4 7 6 6

www.qmaison.com

Adhérez à Qmaison dès aujourd'hui et obtenez votre site web personnel avec:

- Design exclusif à votre choix
- Gestion non assistée de vos inscriptions
- Optimisation dans les moteurs de recherche
- Soutien des réseaux sociaux
- Technologies innovantes
- Entretien de base GRATUIT
- Tarifs très compétitifs!

Démarquez-vous dans le marché de l'immobilier!

CHANGEMENT D'ADRESSE SERVICES QUÉBEC facilite la vie des citoyens



Quand on déménage, chaque minute est comptée. Aussi bien offrir à vos clients une occasion de gagner du temps! Services Québec offre une porte d'entrée simplifiant l'accès aux services offerts par le gouvernement du Québec aux personnes qui déménagent.

Accessible par **Portail Québec**, le très populaire **Service québécois de changement d'adresse** (SQCA) permet d'acheminer en une seule démarche ses nouvelles coordonnées aux six ministères et organismes avec lesquels la population fait le plus souvent affaire : le ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale, la Régie des rentes du Québec, la Société de l'assurance automobile du Québec, Revenu Québec, le Directeur général des élections du Québec et la Régie de l'assurance maladie du Québec. Il est également possible de faire cette démarche par téléphone, au **1 877 644-4545**, ou à l'un des comptoirs de Services Québec.

Besoin d'un service plus personnalisé? Services Québec a créé le **Parcours Déménager**. Accessible lui aussi par le Portail gouvernemental de services, il propose une liste de démarches à faire en fonction de sa situation pour informer les ministères et organismes de son changement d'adresse.

Si vous le souhaitez, Services Québec peut vous faire parvenir gratuitement des documents promotionnels sur ces outils, que vous pourrez remettre à votre clientèle.

Parlez-en à vos clients! C'est là une autre occasion de faire valoir votre expertise de courtier.

Courtier immobilier UN TRAVAIL QUI REND HEUREUX!

Selon un récent sondage américain



Le site du magazine Forbes, qui publie les résultats d'un coup de sonde national auprès de 65 000 professionnels américains, place en effet les courtiers immobiliers en tête de son palmarès, avec un score de **4,26 sur 5**. Ce résultat impressionnant a été obtenu après avoir compilé les évaluations des participants à dix données, comme l'environnement de travail, la relation patron-employés, employés-employés, les ressources du milieu, la culture organisationnelle, etc. Précisons que, malgré ses différences, le profil des tâches de ces courtiers est similaire à celui des courtiers immobiliers québécois : recherche et accompagnement d'acheteurs ou de vendeurs, mandat de vente ou d'achat de propriété, rédaction de contrats, etc.

La joie manifestée par ces courtiers dans leur travail s'explique également par une conjoncture favorable, selon CareerBliss, la firme de sondage citée par Forbes. Après bien des années de vaches maigres, explique-t-on, le marché américain en est actuellement un de vendeurs, assurant des frais bas et des commissions élevées. De quoi redonner le sourire!

Intéressé par l'étude? Vous pouvez la consulter sur le site de **Forbes**.

UN SERVICE DES SINISTRES POUR MIEUX VOUS ACCOMPAGNER ET VOUS PROTÉGER!

Depuis 2006, le FARCIQ est votre assureur en matière de responsabilité professionnelle et vous offre une protection en cas de faute, d'erreur ou d'omission dans le cadre de vos activités professionnelles. L'engagement du FARCIQ : vous protéger!

Le Service des sinistres du FARCIQ est composé de trois analystes, tous avocats de formation. L'équipe s'est récemment agrandie afin d'assurer une saine gestion des dossiers de réclamation. Les analystes du FARCIQ vous accompagnent à toutes les étapes d'une réclamation en responsabilité professionnelle, en plus de vous offrir un service d'assistance et de conseils adapté à votre profession.

1. La police d'assurance prévoit que tous les courtiers immobiliers et hypothécaires doivent aviser le FARCIQ de toutes situations, allégations ou demandes **verbales ou écrites**, pouvant potentiellement mener à une réclamation, et ce, dès que vous en êtes informés¹. L'analyste décidera si l'ouverture d'un dossier ou d'un avis préventif s'avère nécessaire.
2. Si un dossier est ouvert, l'analyste déterminera ensuite si les reproches allégués sont couverts par la police d'assurance. Dans l'affirmative, l'analyste ou l'expert en sinistres mandaté par le FARCIQ vous contactera afin d'obtenir tous les documents nécessaires à l'analyse du dossier. Une enquête est ouverte lorsqu'une **compensation financière** est réclamée.
3. Une fois l'enquête terminée, l'analyste responsable de votre dossier prendra une décision et la communiquera aux parties (réclamants et assurés). Si la responsabilité est engagée, l'analyste discutera avec l'assuré pour prendre une décision quant à la position à adopter vis-à-vis du réclamant.

Dans les cas où une poursuite est intentée contre vous, le FARCIQ désignera un avocat pour vous représenter, dans la mesure où les reproches formulés font l'objet de la couverture d'assurance. À toutes les étapes et lorsque requis, les analystes peuvent être secondés par une équipe externe **d'avocats et d'experts en sinistres** (évaluateurs, experts en bâtiments, etc.) afin de soutenir les enquêtes et la défense des assurés.

SAVIEZ-VOUS QUE?

- ✓ 66 % des réclamations sont judiciairisées;
- ✓ En cas de réclamation à la Cour des petites créances, le FARCIQ peut vous aider à vous préparer, notamment quant à la rédaction de votre contestation;
- ✓ Le FARCIQ traite au-delà de 500 réclamations annuellement;
- ✓ Une procédure déposée devant les tribunaux a des répercussions sur votre dossier de crédit personnel (tant que durera le litige).

Pour vous aider à mieux vous protéger contre une réclamation en responsabilité professionnelle, le FARCIQ vous invite à consulter attentivement **Les 10 règles d'or des courtiers** ainsi que le **Guide de prévention**, disponibles en ligne au www.farcia.com. Il est important que tous les courtiers adoptent des comportements prudents afin de prévenir les risques d'erreurs professionnelles.

DERNIÈRES NOUVELLES DU FARCIQ

Le FARCIQ se rapprochera de vous!

Au cours des prochains mois, le FARCIQ sera présent à plusieurs événements organisés par les chambres immobilières du Québec afin de vous donner plus d'information et de répondre à toutes vos questions en matière de responsabilité professionnelle. C'est un rendez-vous à ne pas manquer cet automne!

¹ Art. 5.10 de la police d'assurance

VENTE SANS GARANTIE LÉGALE DE QUALITÉ

COMMENT L'ÉVITER

La vente d'un immeuble est habituellement assortie de la **garantie légale de qualité**, soit une garantie contre les vices cachés. Il est cependant possible de l'exclure¹ du contrat. Cette situation est fréquente lors d'une vente par une succession ou lors d'une reprise de finance. En effet, puisque le vendeur n'a pas habité la propriété, il lui est difficile de dresser un portrait global de son état réel, et encore moins de le garantir.

Pour exclure la responsabilité contre les vices cachés d'une transaction, la mention «vente sans garantie légale de qualité, aux risques et périls de l'acheteur» doit être indiquée dans le **contrat de courtage immobilier**, dans la **promesse d'achat** ainsi que sur la **fiche descriptive**. Dans ce cas, l'avantage lié à cette exclusion est la diminution du prix de vente.

ASTUCE DU PRO

Assurez-vous de bien comprendre et de bien expliquer aux parties (vendeur et acheteur) la portée de la vente sans garantie légale de qualité ainsi que les **conséquences** de cette exclusion. Il est également prudent de recommander à l'acheteur une inspection préachat plus approfondie de la propriété.

Rappelez-vous que le vendeur doit agir de bonne foi et déclarer tous vices connus pouvant affecter la valeur de l'immeuble, notamment par le biais du formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble*.

RÉPERCUSSIONS

En plus d'exposer le client à une situation fâcheuse, n'oubliez pas que ce type d'erreur a des conséquences pour le courtier. Si votre responsabilité est mise en cause et qu'une indemnité est versée au réclamant, vous devrez acquitter le montant de votre **franchise** prévue à la police d'assurance. Sachez également qu'une procédure déposée devant les tribunaux a des répercussions sur votre dossier de crédit personnel aussi longtemps que durera le litige, sans compter les **pertes de temps** que cela implique. Dans tous les cas, mieux vaut prévenir que guérir.



1. Article 1732 du Code civil du Québec (C.c.Q.).

NOMINATIONS

au comité de discipline

En mai dernier, le ministre des Finances et de l'Économie a procédé à la nomination d'un nouveau président au **comité de discipline** de l'OACIQ : il s'agit de M^e Patrick de Niverville, de chez Boisvert, de Niverville & Associés, à Montréal.

Pour l'épauler, cinq nouveaux vice-présidents ont aussi été désignés par le ministre. Selon l'article 94 de la *Loi sur le courtage immobilier*, après consultation du Barreau du Québec, le ministre a le pouvoir de nommer des vice-présidents parmi les avocats ayant au moins dix ans de pratique.

Toutes ces nominations permettront au comité de tenir un plus grand nombre d'audiences dans de plus brefs délais, assurant du même coup une meilleure protection du public.

Voici une courte présentation du président et des nouveaux vice-présidents :



M^e Patrick de Niverville (Boisvert, de Niverville & Associés)

Membre du Barreau du Québec depuis 1981, M^e de Niverville œuvre en droit disciplinaire depuis plus de 30 ans. Auteur de plusieurs articles de doctrine dans le domaine, il est régulièrement invité comme conférencier. Son expérience à titre de président du comité de discipline de la Chambre de l'assurance de dommages (CHAD) depuis 2004 en fait l'homme tout désigné pour occuper ce même poste au sein de l'OACIQ.



M^e Marguerite M. Leclerc

Après ses études en droit civil et en common law, M^e Leclerc est devenue une avocate médiatrice accréditée en médiation civile, commerciale et du travail. Son expérience soutenue en litige civil l'a amenée à enseigner le droit au secteur collégial.



M^e Luc Audet (Audet & Associés)

Spécialisé en droit des affaires depuis 1981, M^e Audet est lui-même investisseur immobilier. Il représente, entre autres, des franchiseurs et des franchisés, y compris des investisseurs immobiliers.



M^e Avelino De Andrade (Zaurini Avocats)

Admis au Barreau du Québec en 1990, après avoir été diplômé par l'Université McGill, M^e De Andrade pratique le droit de la construction, de l'immobilier et de la copropriété.



M^e Armand J. Elbaz (Colby, Monet, Demers, Delage & Crevier)

Après une maîtrise en éducation et une licence en droit, M^e Elbaz devient membre du Barreau en 1981. Médiateur accrédité et ex-président du comité de discipline de l'Ordre des infirmières et des infirmiers du Québec, il est également membre du comité de discipline du Barreau.



M^e Martine Perrault

M^e Perrault détient des baccalauréats en droit civil et en common law. Membre du Barreau du Québec depuis 1990, elle fonde la même année son bureau spécialisé en droit immobilier, commercial et corporatif, où elle œuvre encore à ce jour. M^e Perrault dispense également de la formation continue aux courtiers immobiliers depuis près de 20 ans.

À PROPOS DU COMITÉ DE DISCIPLINE

Complètement autonome et indépendant du conseil d'administration ainsi que du personnel de l'OACIQ, le comité de discipline de l'Organisme est une instance décisionnelle créée en vertu de la *Loi sur le courtage immobilier*. Son rôle est de juger les plaintes relatives à des fautes déontologiques de courtiers ou d'agences et de sanctionner les coupables. En droit disciplinaire, les membres sont jugés par leurs pairs et les audiences sont publiques.

ASSOCIATION NATIONALE DES INSPECTEURS ET EXPERTS EN BÂTIMENTS



Bonne nouvelle pour tous les courtiers immobiliers. L'OACIQ a récemment conclu avec l'ANIEB une entente de reconnaissance de grand intérêt pour votre pratique professionnelle.

En référant vos clients à nos inspecteurs vous avez l'assurance de répondre aux exigences réglementaires de l'OACIQ.

Visitez notre site web : www.anieb.com courriel : info@anieb.com



AcademieEntrepreneurship.com

TRANSFORME TON DÉFI EN RÉUSSITE!

PROGRAMME

Courtier immobilier résidentiel (EEC.21) A.E.C.*
A.E.C. éligible au Programme de prêts et bourses

450 676-5826 1 888 676-5826

*Formation reconnue et approuvée par le M.E.L.S. - 294.901

CLASSE VIRTUELLE

Assister
à la formation
EN DIRECT
de votre foyer!

MISES EN SITUATION
pour une excellente préparation
aux examens de l'OACIQ

OACIQ

Les 29 et 30 octobre 2013 • Hôtel Omni Mont-Royal • Montréal



Conférence avancée sur la négociation, la rédaction et l'exécution des

BAUX COMMERCIAUX

Un rendez-vous incontournable! Réservez votre place aujourd'hui en composant **1-877-246-4832**
ou sur www.institutcanadien.com/baux et citer le code prioritaire : **484OAC**