

Première
édition

pro
COURTIER

profession

Le journal des professionnels du courtage immobilier au Québec

Volume 1 • Numéro 1 • Novembre 2010

Dans ce numéro:

- 2 **L'OACIQ, une ressource utile** pour les courtiers
- 4 **Activité de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi :** hâtez-vous!
- 8 **Procédures et conditions** pour les nouveaux examens de l'OACIQ
- 10 **Agent affilié devenu courtier immobilier et désirant agir à son compte :** principales conditions à respecter
- 16 **Le devoir de supervision de l'agence** envers les courtiers agissant par son entremise et l'encadrement du courtier débutant
- 18 **L'OACIQ et les forfaits Bell Mobilité** destinés aux courtiers immobiliers

OACIQ
ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION
DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC

MISE EN GARDE

Profession Courtier est un journal destiné aux professionnels de l'immobilier, membres 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 à 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.

Profession Courtier

Une référence incontournable pour vous

Nous vous l'avions annoncé, la voilà maintenant entre vos mains, la nouvelle édition de votre journal.

D'emblée, le titre, aux couleurs de l'OACIQ, vous interpelle : *Profession Courtier* se veut le reflet de vos préoccupations, de votre réalité professionnelle, de vos attentes.

D'un format plus petit que *L'Info ACAIQ*, ce journal a été complètement repensé afin que sa facture moderne et adaptée à votre réalité soit en accord avec le respect de l'environnement et le souci d'économie de coûts que nous avons tous.

Vous remarquerez également la présentation plus structurée et mieux circonscrite des articles et de la publicité ainsi que le sommaire en page couverture qui vous indique d'entrée de jeu certains des sujets traités.

Un journal en somme qui vous concerne, et que nous sommes très heureux de vous présenter! ●

ASSOCIATION NATIONALE DES INSPECTEURS ET EXPERTS EN BÂTIMENTS



RECOMMANDER UN INSPECTEUR MEMBRE DE NOTRE ASSOCIATION

C'EST OFFRIR À VOS CLIENTS LA COMPÉTENCE QUI APPORTE LA SOLUTION.

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



ÉDITEUR

Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président du conseil élu
François Léger

Administrateurs élus

Serge Brousseau
Louis Cayer
Richard Dion
David Farber
Hélène Lavoie
Daniel Pelchat
Johanne Roy

Administrateurs nommés par le ministre des Finances

Pierre Carrier
Claude Rousseau

Président et chef de la direction

Robert Nadeau

Secrétaire nommé par le conseil

Claude Barsalou

Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec

4905, boul. Lapinière, bureau 2200,
Brossard (Québec) J4Z 0G2
Tél. : 450 676-4800 ou
1 800 440-5110
Télec. : 450 676-7801
info@oaciq.com • www.oaciq.com

DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque et archives nationales
du Québec
Bibliothèque et archives Canada
ISSN 1925-0053

L'OACIQ, une ressource utile pour les courtiers

Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur le courtage immobilier le 1^{er} mai 2010, l'ACAIQ a changé de nom pour devenir l'OACIQ, soit l'Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec. Mais dans les faits, l'OACIQ, c'est quoi?

L'OACIQ, c'est un organisme :

- qui est la suite de l'ACAIQ et qui en a conservé toute son expertise acquise;
- qui mène à bien sa mission tout en vous offrant les services complets et de qualité auxquels vous avez droit et en remplissant ses nouvelles obligations prévues à la Loi;
- dont le conseil d'administration est formé d'une majorité de courtiers qui cumulent plusieurs années d'expérience de terrain en courtage immobilier et qui partagent votre réalité.

Concrètement, comment l'OACIQ remplit-il ses obligations envers vous?

- En misant sur le développement des compétences, avec, entre autres, de la formation continue sur les bonnes pratiques à respecter qui permettent aux courtiers de mieux faire face à la concurrence;
- En dispensant de la formation obligatoire, en écho aux demandes répétées de nombreux praticiens;
- En simplifiant vos transactions par l'utilisation de nouvelles technologies :
 - La possibilité de transactions électroniques;
 - La tenue des dossiers et registres sur support électronique;
- En donnant à la profession une crédibilité accrue, notamment par :
 - La transition vers de nouveaux formulaires adaptés au marché et aux conditions d'aujourd'hui;
- En répondant, via son Centre de renseignements Info OACIQ, aux nombreuses demandes des courtiers et du public;
- En traitant les demandes d'assistance;
- En exerçant une surveillance accrue pour endiguer l'exercice illégal du courtage immobilier;
- En faisant des campagnes publicitaires qui visent à valoriser les courtiers, telles que celle qui était en cours du 27 septembre au 24 octobre 2010 sur plusieurs réseaux de télévision et sur le Web (consultez *Synbad* pour plus d'information ou pour visionner ces publicités).

L'OACIQ, c'est aussi des programmes partenaires conçus spécialement à votre intention, tels que :

- Un programme d'assurances générales personnelles ou commerciales;
- Une gamme complète de services sur mesure incluant la gestion de votre portefeuille et de votre plan de retraite;
- Des plans avantageux de location de véhicules;
- Des solutions mobiles plus qu'intéressantes avec Bell Mobilité.

Une aide utile à votre disposition

L'OACIQ vous accompagne dans tous les aspects de votre pratique.

Nos agents d'information du Centre Info OACIQ sont là pour répondre à vos questions et vous orienter vers nos différents services. N'hésitez pas à les contacter au 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 ou par courriel à info@oaciq.com. ●

Le nouveau

Guide sur la publicité, à chacun le sien!

En assistant à l'activité de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi sur le courtage immobilier, vous recevez, depuis le 17 août 2010, un exemplaire du **Guide sur la publicité des agences et des courtiers immobiliers et hypothécaires**. Les courtiers qui ont suivi l'activité de formation avant le 17 août recevront pour leur part le guide par la poste.

Veillez également noter qu'il vous est possible de consulter ce guide en ligne (www.oaciq.com) et que vous pouvez obtenir des exemplaires additionnels en les commandant via le magasin sur *Synbad*, l'extranet de l'OACIQ.

Pour des questions au sujet du guide ou pour toute autre question, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre Info OACIQ au 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. Vous pouvez également joindre le Centre par courriel à info@oaciq.com en prenant soin d'y indiquer vos coordonnées complètes pour qu'un agent d'information puisse vous rappeler. ●

QUESTION SONDAGE :

Publicité dans le journal Profession Courtier

Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur le courtage immobilier et l'élaboration de l'image corporative de l'OACIQ, nous avons réalisé la refonte de nos publications. C'est ainsi que nous procédons, avec cette première édition, au lancement du journal **Profession Courtier**, le nouveau périodique qui succède au journal *L'Info ACAIQ*.

Nous profitons de ce changement pour sonder votre intérêt à l'égard de la diffusion de publicités à l'intérieur du journal *Profession Courtier*.

Dans cette optique, pourriez-vous nous indiquer, en vous rendant à l'adresse www.surveymonkey.com/s/journal_oaciq, vos préférences quant aux types d'annonceurs parmi les énoncés suivants :

- Courtiers
- Agences
- Franchiseurs
- Annonceurs du Programme partenaires
- Intervenants du courtage immobilier ●



ASSOCIATION DES
INSPECTEURS EN BÂTIMENTS
DU QUÉBEC

La référence en inspection
de bâtiments au Québec

514-352-2427

1-877-644-2427

www.aibq.qc.ca

L'incontournable dans toute transaction immobilière !

Nos courtiers **RÉALISENT** 1 transaction toutes les 2 minutes

Source: RE/MAX LLC, au Canada en 2009. (RE/MAX LLC est le siège social de RE/MAX International). Détails disponibles sur demande.

remax-quebec.com



Activité de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi

80 % des courtiers ont déjà obtenu leur UFC ou se sont inscrits, hâtez-vous!



Source :
OACIQ

Ne tardez plus, 80 % des quelque 18 000 courtiers immobiliers du Québec ont déjà obtenu leur UFC pour avoir suivi l'activité de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi ou s'y sont inscrits et ont réservé leur place sur le calendrier.

Voyez-y dès maintenant

Hâtez-vous de vous inscrire, car vous devez avoir suivi l'activité de formation d'ici le 31 janvier 2011 pour le maintien de votre permis.

L'OACIQ a desservi avec succès toutes les régions du Québec et ne retournera dans certaines régions qu'une seule fois encore. Comme les places s'envolent rapidement, nous vous conseillons vivement de ne plus attendre avant de vous inscrire; vous pourriez vous retrouver dans l'obligation de parcourir une longue distance pour suivre l'activité de formation dans une autre région. Ne manquez pas la chance de suivre cette formation dans la région que vous désirez!

Toutes les dates disponibles sur Synbad

Prenez note que les calendriers d'octobre, de novembre, de décembre et de janvier sont disponibles sur *Synbad* et qu'il n'y aura plus de nouvelles dates d'ajoutées. Vous pouvez y accéder en cliquant sur la rubrique *Activité de formation continue obligatoire - nouvelle Loi sur le courtage immobilier*.

Jusqu'à maintenant, nous avons donné 67 activités de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi et formé près de 9 000 courtiers, et plus de 5 000 se sont inscrits. Nous sommes heureux de votre empressement à vous mettre rapidement au diapason des nouveaux principes législatifs qui encadrent votre profession.

Éléments à retenir

Pour vous faciliter les choses et vous éviter quelques surprises, nous tenons de plus à vous rappeler que :

- Cette activité de formation est d'une durée de 6 heures et s'échelonne de 9 h à 16 h.
- Il vous est nécessaire d'assister à toute la durée de l'activité pour que l'on reconnaisse que vous l'avez suivie et que vous puissiez maintenir votre permis. Si vous deviez quitter avant la fin de la formation, nous ne pourrions donc considérer que vous l'avez suivie.

- L'inscription doit se faire à l'avance et par Internet.
- Les frais d'inscription sont de 25 \$ plus taxes.
- Vous pouvez payer par carte de crédit en ligne ou par chèque en vous rendant dans nos bureaux.
- Afin de prouver votre présence durant toute la journée de la formation, vous devrez vous enregistrer au début et à la fin de la journée.
- Les 6 unités de formation continue (UFC) seront enregistrées à votre dossier 48 heures après que vous aurez suivi l'activité de formation. Ces UFC seront rendus visibles au public si vous donnez votre accord en ce sens.

De plus, n'oubliez pas que pour pouvoir assister à cette activité de formation :

- Vous devrez présenter une pièce d'identité avec photo.
- Vous devrez également présenter votre confirmation d'inscription.

Il vous est suggéré d'arriver à l'avance afin de nous permettre de procéder à votre enregistrement et de faire en sorte que vous puissiez être à temps pour assister à cette séance de formation qui débutera à 9 h précise. Les retardataires se verront refuser l'accès à la salle et devront s'inscrire à une séance ultérieure.

Comment s'inscrire

Des questions au sujet de la procédure à suivre pour vous inscrire à l'activité de formation continue obligatoire? Rendez-vous sur *Synbad*. Vous y trouverez toute l'information nécessaire.

Pour des renseignements supplémentaires, vous pouvez communiquer avec le Centre Info OACIQ au 450 462-9800 ou 1800 440-7170 entre 9 h et 16 h les lundi, mardi, jeudi et vendredi, et entre 10 h et 16 h le mercredi. Vous pouvez également joindre le Centre par courriel à info@oaciq.com en prenant soin d'y indiquer vos coordonnées complètes pour qu'un agent d'information puisse vous rappeler. ●

La vérification de la compétence, un nouvel outil pour améliorer l'image de notre profession

Source :
OACIQ

Comme par le passé, des inspections se feront dans le cadre de la mission du nouvel Organisme d'auto-régulation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). Le comité d'inspection a pour fonction de surveiller l'exercice des activités des agences et des courtiers. Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur le courtage immobilier, le comité peut désormais surveiller la compétence professionnelle des courtiers et des dirigeants d'agences, celle-ci n'étant plus spécifiquement exclue de la Loi.

Pourquoi vérifier la compétence

Le comité d'inspection prévoit vérifier la compétence pour évaluer notamment la capacité du professionnel à utiliser avec habileté ses connaissances, à élaborer ses dossiers et à mener à bonne fin ses contrats dans les champs de pratique où il exerce.

Il s'agit d'un avantage certain pour le public ainsi que pour tous les professionnels de l'immobilier puisque vous œuvrez dans une profession où la collaboration est au centre de votre pratique.

Application concrète de l'inspection axée sur la compétence

La compétence professionnelle pourra être inspectée par divers moyens. Lors de la vérification des registres, des dossiers et des comptes, l'inspecteur sera en mesure de vérifier, entre autres :

Dans le cas d'un courtier :

- La rédaction des contrats et annexes;
- La rédaction des clauses particulières;
- L'utilisation appropriée des formulaires;
- Le respect des délais et le suivi des conditions;
- La vérification des informations contenues à la fiche descriptive;
- La documentation aux dossiers.

Dans le cas d'un dirigeant d'agence ou d'un courtier agissant à son compte :

- La tenue des registres et des dossiers;
- La comptabilité en fidéicommis;
- La gestion du bureau;
- La gestion du personnel;
- L'encadrement du courtier débutant, le cas échéant.

L'inspecteur appréciera la compétence du courtier ou du dirigeant d'agence sur la base de certains critères, particulièrement :

- La notion de validité d'un contrat;
- Si une transaction a été mise en péril;
- Le cumul de plusieurs erreurs ou omissions;
- La répétition de manquements.

L'inspecteur qui constatera un manquement au niveau de la compétence d'un courtier ou d'un dirigeant d'agence pourra recommander, dans le rapport qu'il lui transmettra, de suivre un cours ou de compléter une formation. Ce dernier aura également la possibilité de signer un engagement volontaire à suivre une telle formation.

Cependant, dans les cas où cela s'avérera nécessaire, la nouvelle Loi permettra au comité d'inspection d'obliger le courtier ou le dirigeant d'agence à suivre avec succès un cours ou à compléter une formation. Le courtier ou le dirigeant d'agence sera alors informé de cette obligation et pourra demander la révision de cette décision par le conseil d'administration de l'Organisme.

Notre approche

Le comité d'inspection veut continuer à favoriser une approche préventive en invitant les titulaires de permis à mettre à jour, sur une base volontaire, leurs connaissances et leurs habiletés. Dans certains cas, le comité pourra les obliger à s'engager dans un processus de formation continue. Ce faisant, les courtiers et les dirigeants d'agences gagneront en crédibilité et en professionnalisme, tant auprès de leurs pairs qu'auprès du public. ●

Nos maisons
sont **RE/GARDÉES**
200 000 fois par jour
sur **remax-quebec.com**

Source: en mars 2010 selon Google Analytics. Détails disponibles sur demande.



Rétribution 101!



Hélène Morand

En tant que courtier, vous mettez toutes vos connaissances, vos compétences et votre expertise à l'œuvre pour que les transactions conclues se déroulent pour le mieux. En contrepartie, vous retirez de la vente de l'immeuble une rétribution pour vos services. Mais en matière de partage de rétribution, êtes-vous bien certain de connaître vos obligations et les règles qui s'appliquent? Voici un petit rappel de notions importantes pour être conforme à la nouvelle Loi sur le courtage immobilier et à sa réglementation.

● ● Avant tout, il importe de savoir avec qui vous êtes en droit de partager votre rétribution. ● ●

Avant tout, il importe de savoir avec qui vous êtes en droit de partager votre rétribution.

Dans le secteur du courtage immobilier résidentiel, il est permis de partager sa rétribution avec un autre courtier ou une autre agence du Québec. C'est le cas courant de l'inscripteur qui partage sa rétribution avec un collaborateur.

Il est également possible de partager avec un autre courtier ou une autre agence à l'extérieur du Québec. Par exemple, un courtier de l'Ontario vous demande un « référencement » puisqu'il vous envoie son client qui a déménagé au Québec. Il faudra s'assurer que ce courtier est valablement certifié dans sa juridiction avant de partager la rétribution. Un appel à l'organisme en charge de la certification concerné permettra de valider ce fait. À ce sujet, vous pouvez consulter l'article n° 7375 sur le site Web de l'OACIQ : « Comment vérifier le droit d'exercice d'une personne ou entreprise au Québec ou provenant d'une autre juridiction ».

La nouvelle Loi sur le courtage immobilier prévoit une catégorie de personnes avec lesquelles le partage est dorénavant possible, à savoir : toute personne qui se livre à une opération de courtage en y étant autorisée par les articles 2 et 3 de cette Loi.

Vous pourriez, à titre d'exemple, partager votre rétribution avec un avocat responsable du processus d'une reprise de finance. Ce dernier pourrait vous charger de procéder à la vente de l'immeuble et vous demander un « référencement » pour ce faire. Le notaire qui procède à la liquidation d'une succession dans laquelle il y a un immeuble pourrait faire de même. Un courtier pourrait aussi partager sa rétribution avec le syndic de faillite qui lui a confié la vente de l'immeuble du failli.

Le séquestre, le shérif, l'huissier, le tuteur, le curateur, le fiduciaire ou fidéicommissaire et l'administrateur qui dans le cadre de leurs fonctions, vous demandent de procéder à une opération de courtage, sont autant de personnes avec lesquelles il vous est possible de partager votre rétribution de courtier immobilier.

Vous auriez droit, en tant que courtier, de partager votre rétribution avec une institution financière ou bien l'un de ses employés ou de ses représentants qui, par exemple, vous indiquerait un client pour l'obtention d'un prêt hypothécaire. Ainsi, le courtier pourrait partager sa rétribution avec un démarcheur d'une institution financière qui lui enverrait un client qui a été refusé par l'institution du démarcheur, pour l'obtention d'un prêt hypothécaire auprès d'autres institutions.

D'autres professionnels sont également autorisés à recevoir d'un courtier immobilier une part de la rétribution de celui-ci. On peut notamment penser à un évaluateur agréé qui a déterminé la valeur de l'immeuble à vendre ou encore à un agronome qui a procédé à l'analyse d'une exploitation agricole.

Vous êtes autorisé à partager votre rétribution avec d'autres catégories de personnes. Cela pourrait être un ingénieur forestier qui se livrerait à une opération de courtage relative à une propriété forestière, un administrateur agréé qui fait la location d'un immeuble, un concierge ou un gérant de condominium pour la location d'une unité au nom du propriétaire ou du syndicat, ou bien encore le

conjoint, l'enfant, le parent, le frère ou la sœur du propriétaire d'un immeuble qui se livrent à une opération de courtage (par exemple, le frère du propriétaire qui a trouvé l'acheteur).

Si vous œuvrez dans le secteur commercial ou hypothécaire, vous pouvez partager votre rétribution avec les mêmes personnes précitées. Vous pouvez également le faire avec toute autre personne, pourvu qu'elle n'exerce pas ou ne tente pas d'exercer l'activité de courtier sans y être autorisée au Québec ou à l'extérieur du Québec. Par exemple, il vous serait possible de partager votre rétribution avec votre client locataire, vendeur ou emprunteur.

Enfin, excepté les cas vus précédemment, le courtier ou l'agence ne peut partager sa rétribution avec une personne qui lui indique un client. Ainsi, dans tous les cas, si un membre de votre famille veut vous indiquer un client et vous demande s'il peut recevoir une compensation monétaire pour ce faire, vous devrez répondre par la négative. Le « référencement » ou indication de client, hors des exceptions précitées, demeure un acte de courtage réservé aux détenteurs de permis. Il y va de la sauvegarde de notre profession.

Obligation de collaborer et partage de rétribution

L'obligation de collaborer prévue dans l'ancienne Loi sur le courtage immobilier est reproduite dans la nouvelle Loi. Le courtier doit donc, pour favoriser la réalisation d'une transaction, collaborer avec tout autre courtier qui en fait la demande à des conditions raisonnables convenues au préalable entre eux.

Fait nouveau, cependant : la Loi indique expressément que le courtier ne peut partager sa rétribution de façon à défavoriser la réalisation d'une transaction ou l'une des parties à la transaction. Le caractère raisonnable ou déraisonnable d'un partage offert dépendra des circonstances propres à chaque cas. Des critères d'appréciation seront dégagés éventuellement par le comité de discipline et vous seront communiqués. De plus, le courtier doit sans délai indiquer par écrit à la partie qu'il représente les conditions de partage de rétribution qu'il offre aux autres courtiers qui collaboreront à la transaction ainsi que les conséquences engendrées par les conditions proposées.

La meilleure façon d'informer par écrit son client à ce sujet est de l'indiquer au contrat de courtage. Comme les formulaires actuels doivent continuer à être utilisés jusqu'à l'arrivée des nouveaux formulaires et qu'ils ne comportent pas de clause à cet effet, l'OACIQ a préparé une lettre que vous pouvez envoyer à vos

clients pour les contrats de courtage qui étaient déjà en cours au moment de l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi. Vous pouvez trouver cette lettre sur *Synbad*, l'extranet de l'OACIQ. Pour les contrats de courtage conclus après le 1^{er} mai 2010, nous vous suggérons de joindre l'Annexe transitoire que nous avons conçue et qui comporte une clause à cet effet.

Diminution de la rétribution

Un titulaire de permis peut renoncer en tout ou en partie à la rétribution à laquelle il a droit. Ainsi, vous pourriez prévoir une clause pour réduire votre rétribution de 6 % à 4 % si vous vendez l'immeuble sans un collaborateur dans la transaction. Toutefois la Loi prévoit que cette diminution ne doit pas désavantager les autres parties à la transaction. Le comité de discipline a maintes fois reconnu que la diminution de rétribution en cas de promesses d'achat simultanées constitue un traitement inéquitable pour l'acheteur et son courtier. Le vendeur étant alors bien évidemment tenté de favoriser l'acheteur de son inscripteur pour profiter du rabais de rétribution.

L'ACAIQ avait rendu disponible dans son recueil de clauses types, une clause à utiliser dans de pareilles circonstances :

« Dans le cas où une promesse d'achat serait présentée par l'intermédiaire du représentant du courtier mentionné en 1 pendant la durée du présent contrat et que cette promesse d'achat conduirait effectivement à la vente de l'immeuble, le courtier s'engage à ne réclamer du vendeur qu'une rétribution de _ %. Malgré ce qui précède, il n'y aura pas de diminution de la rétribution dans l'éventualité où une ou plusieurs promesses d'achat seraient présentées par l'intermédiaire d'autres agents ou courtiers immobiliers, concurremment à une promesse présentée par l'intermédiaire du représentant du courtier mentionné en 1. »

La règle est claire : Pas de diminution de rétribution en cas de promesses d'achat simultanées. Ce principe bien connu fait dorénavant partie de la Loi puisque la clause type s'y retrouve textuellement.

Voilà donc un tour d'horizon des règles en matière de rétribution. Car si l'argent ne fait pas le bonheur, comprendre les mécanismes la régissant évite... bien des malheurs! ●

**Tranquilli-T : 65 000 clients
ont bénéficié d'une
protection REMARQUABLE**

Source: RE/MAX Québec au 1^{er} septembre 2010. Détails disponibles sur demande.

remax-quebec.com



Procédures et conditions pour passer les nouveaux examens de l'OACIQ

Source :
OACIQ

L'OACIQ souhaite informer les candidats désirant passer l'un des nouveaux examens de la procédure à suivre pour le faire :

ÉTAPE 1 - La demande d'inscription

- Remplir le formulaire *Demande d'inscription à un examen* que vous trouverez dans notre site Web dans la section « Certification » sous « Nos formulaires »
- Consulter le calendrier des examens dans notre site Web dans la section « Calendrier des séances d'examen » sous « Formation OACIQ »
- Il est important de joindre tous les documents requis et de transmettre le formulaire rempli à l'OACIQ en incluant le paiement des frais afférents au moins trois semaines avant la date d'un examen.
- Afin de ne pas retarder la délivrance de votre permis (voir ÉTAPE 5), nous vous recommandons, si vous n'êtes pas déjà titulaire d'un permis, de nous faire parvenir le *Formulaire de consentement* ainsi que les frais afférents pour la vérification de vos antécédents judiciaires. Vous pouvez accéder à ce formulaire, disponible dans notre site Web dans la section « Certification » sous « Nos formulaires ».

ÉTAPE 2 - Convocation à l'examen

- L'OACIQ vous confirmera par la poste, au moins une semaine avant la date d'examen, l'heure et l'endroit où se tiendra ledit examen.

ÉTAPE 3 - Passer l'examen

- Il est recommandé d'arriver 15 minutes avant l'heure prévue de l'examen.
- Les instructions seront remises et lues avant l'examen, mais sachez d'emblée qu'aucune calculatrice programmable ne sera permise.

ÉTAPE 4 - La réception de votre résultat

- L'OACIQ s'engagera à corriger les examens et à vous transmettre par la poste votre résultat dans les 30 jours suivant la date de passation de votre examen.

ÉTAPE 5 - La demande et l'obtention de votre permis

- Si vous avez passé l'examen avec succès, vous disposerez de 12 mois suivant la date de transmission de votre résultat une fois l'examen réussi pour remplir une demande de délivrance. Pour ce faire, veuillez utiliser le formulaire *Demande de délivrance* qui se trouve dans notre site Web dans la section « Certification », sous « Nos formulaires ».
- À la suite de la réception de votre demande de délivrance, celle-ci sera analysée. Si elle comporte des déclarations à la section IV du formulaire (actes criminels et autres), votre dossier sera alors soumis au Comité de délivrance et de maintien des permis (CDMP).

Enfin, prenez note que les places disponibles par séance d'examen sont limitées. Le nombre maximal de candidats que nous accepterons pour chacune d'elles est de 24. ●

De nouveaux examens depuis le 18 octobre

Veillez noter que depuis le 18 octobre 2010, les nouveaux examens de l'OACIQ suivants sont disponibles :

- Courtage immobilier résidentiel (durée de 6 heures)
- Courtage hypothécaire (durée de 3 heures)
- Ancien titulaire d'un certificat d'agent immobilier affilié désirant agir à son compte (durée de 3 heures)

Calendrier des séances d'examen

Pour en connaître les dates, vous pouvez consulter le calendrier des séances d'examen sur le site Web de l'OACIQ (www.oaciq.com) sous « Formation OACIQ ». Notez que nous nous réservons le droit de changer le calendrier au besoin.

Inscription et tarification

Il vous est donc possible de vous inscrire dès maintenant aux nouveaux examens en remplissant le formulaire *Demande d'inscription à un examen*. Ce formulaire est disponible sur notre site Web, dans la section « Certification » sous « Nos formulaires ».

Vous pouvez également prendre connaissance de la tarification des frais d'examen sur notre site Web, dans la section « Droits exigibles et frais administratifs » sous « Nos titulaires de permis ».

Pour vous inscrire à un examen, vous devez remplir et nous transmettre le formulaire requis et effectuer le paiement des frais afférents au moins trois semaines avant la date prévue pour un examen.

Places limitées

Enfin, prenez note que les places disponibles par séance d'examen sont limitées. Le nombre maximal de candidats que nous acceptons pour chacune d'elles est de 24.

À
retenir!

- Le nombre de places disponibles par séance d'examen est limité.
- Pour vous inscrire, le formulaire d'inscription doit être rempli et transmis à l'OACIQ et les frais afférents payés au moins 15 jours avant la date d'un examen. ●

Foire aux questions sur la nouvelle Loi Un outil qui vous est utile

Source : OACIQ

Vous êtes tous invités à consulter régulièrement, via **Synbad** le site extranet de l'Organisme, la Foire aux questions sur la nouvelle Loi sur le courtage immobilier. En consultant cette Foire aux questions qui est mise à jour à partir des questions que vous nous posez, vous pourrez préciser certains points que vous n'avez peut-être pas eu l'occasion de clarifier avant.

Comme plusieurs d'entre elles sont d'intérêt général, nous avons constitué une Foire aux questions afin d'en faire bénéficier l'ensemble des titulaires de permis.

Si des interrogations vous viennent en tête, n'hésitez pas à nous écrire à questionnouvelloloi@oaciq.com ou questionnewact@oaciq.com. Nous vous encourageons enfin à consulter régulièrement la Foire aux questions via **Synbad**, car celle-ci est régulièrement mise à jour à partir des questions que vous nous posez.

Pour des renseignements supplémentaires, vous pouvez communiquer avec le Centre Info OACIQ au 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. Vous pouvez également joindre le Centre par courriel à info@oaciq.com en prenant soin d'y indiquer vos coordonnées complètes pour qu'un agent d'information puisse vous rappeler. ●

Dale Parizeau Morris Mackenzie vous propose un régime d'assurance complet :



assurance de personnes, incluant les assurances :

- invalidité
- frais généraux de bureau

vie (garantie décès et mutilation accidentels)

- maladies redoutées
- médicaments
- soins dentaires
- voyage et service d'assistance

assurance automobile et habitation

- meilleur prix garanti*
- franchise décroissante

assurance juridique

assurance des entreprises, couvrant les activités professionnelles des agences et des courtiers immobiliers, ainsi que leurs biens à usage commercial

* Certaines conditions s'appliquent.

PRENEZ DE L'ASSURANCE



1 800 361-8715

dpmm.ca/oaciq

MONTRÉAL | GATINEAU | JONQUIÈRE
QUÉBEC | TORONTO

PARTENAIRE DE

OACIQ
ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION
DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC

Dale
Parizeau
Morris
Mackenzie
CABINET DE SERVICES FINANCIERS

Agent affilié devenu courtier immobilier et désirant agir à son compte : principales conditions à respecter

Source :
OACIQ

L'agent affilié qui est devenu courtier le 1^{er} mai dernier peut agir à son compte seulement après avoir satisfait à certaines exigences de qualification dont les principales sont énumérées ci-dessous.

Deux situations peuvent se présenter :

- L'agent affilié qui est devenu courtier sans avoir débuté le cours de courtier agréé avant le 1^{er} mai 2010;
- L'agent affilié qui est devenu courtier immobilier et qui a débuté le cours de courtier agréé avant le 1^{er} mai 2010.

1) L'agent affilié qui est devenu courtier sans avoir débuté le cours de courtier agréé avant le 1^{er} mai 2010

Le courtier dans cette situation doit avoir les qualifications suivantes avant de pouvoir agir à son compte :

- a) Avoir exercé ses activités comme agent pour le compte d'un courtier agréé ou comme courtier pour le compte d'une agence pendant au moins trois des cinq années précédant le moment où il commence à agir à son compte;
À titre d'exemple : Un agent affilié qui compte 18 mois d'expérience au 1^{er} mai 2010 ne pourra pas aller à son compte avant d'avoir complété ses trois ans, soit une période additionnelle de 18 mois.
- b) Réussir l'examen de l'OACIQ qui porte sur les compétences décrites au document intitulé « Compétences professionnelles – Agent affilié désirant agir à son compte ».

Droits et obligations du courtier (ancien agent affilié) qui va à son compte

Le courtier qui remplit les qualifications indiquées ci-dessus et qui va à son compte :

- ne pourra pas avoir de courtiers à son service, seule l'agence pouvant en avoir;
- devra tenir l'ensemble des dossiers, livres et registres requis par la Loi;
- devra détenir un compte en fidéicommis.

Qualifications pour avoir une agence

Pour avoir une agence, le courtier (ancien agent affilié) doit d'abord être qualifié pour être dirigeant d'agence.

Pour ce faire, il doit :

- avoir les qualifications pour aller à son compte;
- réussir un deuxième examen pour démontrer qu'il a les qualifications requises pour agir à titre de dirigeant d'agence.

2) L'agent affilié qui est devenu courtier et qui a débuté le cours de courtier agréé avant le 1^{er} mai 2010

Sous réserve de respecter les délais prévus pour cette situation comme précisé au texte « Droit de passer l'examen actuel après l'entrée en vigueur de la nouvelle loi » en page 12, cette personne, uniquement après avoir réussi l'ancien examen de courtier agréé, pourra :

- aller à son compte, après avoir respecté la période de trois ans mentionnée au point précédent;
- agir à titre de dirigeant d'agence.

Les personnes dans cette situation auront donc un seul examen à réussir.

IMPORTANT :

Dans toutes les situations examinées ci-dessus, il n'est pas nécessaire d'avoir complété la période de trois ans pour passer un examen. Cependant, le droit d'aller à son compte ou d'être qualifié pour agir à titre de dirigeant d'agence ne sera acquis qu'au moment où cette exigence d'expérience est remplie. ●

Aux
dirigeants
d'agence

Informations à transmettre à vos candidats

Vos candidats ont-ils des déclarations à faire en matière criminelle, pénale, disciplinaire ou de faillite?

Si oui, il peut y avoir des conséquences allant jusqu'au refus de délivrer le permis de courtier. Alors mieux vaut avertir vos candidats à l'avance!

Nous vous rappelons que toute demande de délivrance fait l'objet de déclarations et de vérifications sur le passé du candidat entre autres en matière :

- d'acte ou d'infraction criminels, pénaux ou disciplinaires;
- de faillite.

Les dirigeants d'agences ont avantage à informer toute personne qui souhaite devenir courtier des déclarations à faire dans le cadre d'une demande de délivrance de permis. En effet, la nature de certaines déclarations peut entraîner l'imposition de conditions ou de restrictions au permis, voire même le refus du permis par le comité de délivrance et de maintien de permis (ci-après : le comité) qui fait l'analyse de la demande.

Il appartient au candidat de fournir à l'OACIQ les documents relatifs aux déclarations prévues au formulaire de demande de délivrance, lequel est disponible sous l'onglet « *Nos formulaires* » sur le site www.oaciq.com.

La demande anticipée, pour en avoir le cœur net... à l'avance

Comme l'OACIQ est conscient de l'investissement que comportent les démarches pour devenir courtier, le candidat visé par l'une ou l'autre des déclarations peut faire une demande anticipée au comité avant de débiter toute formation ou de passer l'examen. Le formulaire de demande anticipée est disponible sous l'onglet « *Nos formulaires* » sur le site www.oaciq.com.

Pour des renseignements supplémentaires, vous pouvez communiquer avec le Centre Info OACIQ au 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. Vous pouvez également joindre le Centre par courriel à info@oaciq.com en prenant soin d'y indiquer vos coordonnées complètes pour qu'un agent d'information puisse vous rappeler.

À retenir!

- Informez vos candidats que des antécédents judiciaires ou une faillite peuvent avoir des conséquences sur la délivrance du permis.
- Faites lire à l'avance à vos candidats les déclarations sur le formulaire de demande de délivrance d'un permis, disponible au www.oaciq.com.
- Il est possible pour le candidat de faire une demande anticipée auprès de l'OACIQ et ainsi de faire analyser son dossier avant de débiter sa formation ou de passer l'examen. ●



Pourquoi plus de 316 agents
sont affiliés à
l'Expert Immobilier PM enr ?

Né en 1993, à l'aube d'une aire nouvelle pour l'immobilier, L'Expert a su mettre au point une formule vraiment adaptée aux réalités d'aujourd'hui et de demain.

Nous vous permettons de réduire vos dépenses
en vous offrant de

**conserver 100 %
de votre commission**

Les frais d'affiliation mensuels
sont de 85 \$ par mois + taxes
seulement.

Et pour chaque vente, les frais
seront de 75 \$ + taxes.

Le bureau, met à votre disposition : Salle de réunion,
ordinateur, photocopieur, et fax en tout temps.

Pour de plus amples informations, passez nous rencontrer
à notre bureau ou communiquez avec nous en toute
confidentialité.

Demandez M. Pierre Breton

au 514 912-3181

VISITEZ NOTRE SITE

www.expertimmobilierpm.ca

316 Agents

Droit de passer l'ancien examen...

Source :
OACIQ

Nous tenons à nous assurer que les mesures concernant le droit de passer l'ancien examen depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sont claires pour vous. Prenez bien soin de lire ce qui suit, vous y trouverez des renseignements importants qui peuvent certainement être utiles à plusieurs d'entre vous.

... depuis
l'entrée
en
vigueur
de la
nouvelle
Loi

AEC OBTENUE AVANT LE 1^{ER} MAI 2010

En vertu des mesures transitoires publiées par le gouvernement en vue de l'entrée en vigueur de la Loi sur le courtage immobilier, une personne qui a terminé le cours de courtier immobilier agréé ou d'agent immobilier affilié et obtenu son attestation d'étude collégiale (AEC) sous l'ancienne Loi sur le courtage immobilier avait jusqu'au 31 juillet 2010 pour faire une demande de délivrance de permis lui permettant de passer l'examen qui prévalait avant l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi.

Délai à respecter pour pouvoir passer l'examen actuel

Pour bénéficier de cette mesure transitoire, la personne doit faire une demande de délivrance de permis de courtier immobilier dans les trois mois suivant l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi et au plus tard dans les deux ans suivant l'obtention de son AEC.

AEC OBTENUE APRÈS LE 1^{ER} MAI 2010, AVEC FORMATION AYANT DÉBUTÉ AVANT CETTE DATE

Formation ayant débuté et droit de passer l'examen actuel

En vertu de ces mêmes mesures transitoires, une personne qui a débuté le programme de formation de courtier immobilier agréé ou d'agent immobilier affilié sous l'ancienne Loi sur le courtage immobilier et obtenu son attestation d'étude collégiale (AEC) après l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi peut également, à certaines conditions, passer l'ancien examen après l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi.

Avoir débuté la formation

Le seul fait de s'être inscrit dans un collège au programme de formation pour l'obtention de l'AEC de courtier immobilier avant l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi n'est pas suffisant pour bénéficier de la mesure transitoire. La formation doit avoir débuté, c'est-à-dire qu'un des cours du programme doit avoir commencé à être enseigné dans le cadre de la formation suivie avant le 1^{er} mai 2010.

Conditions à respecter pour pouvoir passer l'examen actuel

Détenteur d'une AEC de courtier immobilier agréé

La personne peut passer l'ancien examen après l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi si elle a :

- obtenu son attestation d'études collégiales dans les 18 mois de l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi;
- fait une demande de délivrance de permis de courtier immobilier dans les trois mois suivant l'obtention de son AEC.

Cette personne peut passer l'examen même si elle n'a pas été agent immobilier affilié pendant trois des cinq années précédentes.

Détenteur d'une AEC d'agent immobilier affilié

La personne peut passer l'ancien examen après l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi si elle a :

- a. obtenu son attestation d'études collégiales dans les 12 mois de l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi;
- b. fait une demande de délivrance de permis de courtier immobilier dans les trois mois suivant l'obtention de son AEC.

CONDITION POUR POUVOIR TRAVAILLER À SON COMPTE OU AGIR COMME DIRIGEANT D'AGENCE

Personne ayant réussi l'examen de courtier immobilier agréé

La personne qui obtient un permis de courtier en réussissant l'ancien examen de courtier immobilier agréé peut travailler à son compte et agir comme dirigeant d'agence si, pendant au moins trois des cinq années précédentes, elle a été titulaire d'un certificat d'agent immobilier affilié délivré par l'ACAIQ, travaillé pour une agence ou exercé des activités reliées à des opérations de courtage.

Personne ayant réussi l'examen d'agent immobilier affilié

La personne qui obtient un permis de courtier en réussissant l'ancien examen d'agent immobilier affilié pourra agir à son compte lorsque, pendant au moins trois des cinq années précédentes, elle aura travaillé pour une agence et réussi un examen de qualification. Elle pourra devenir dirigeant d'agence uniquement lorsqu'elle aura le droit d'agir à son compte et qu'elle réussira l'examen de dirigeant d'agence.

Pour des informations supplémentaires sur cette question ou sur la Loi sur le courtage immobilier en général, n'hésitez pas à contacter le Centre Info OACIQ en composant le 450 462-9800 ou le 1 800 440-7170 ou encore en envoyant un courriel à info@oaciq.com avec vos coordonnées complètes afin qu'un agent puisse vous rappeler. Le Centre Info OACIQ est ouvert de 9 h à 16 h les lundi, mardi, jeudi et vendredi, et de 10 h à 16 h le mercredi. ●

Faites le suivi avec vos candidats au sujet du délai de trois mois suivant l'obtention de l'AEC pour passer l'ancien examen

Nous vous rappelons que pour pouvoir passer l'ancien examen (programme 902.56) qui conduit à l'obtention d'un permis de courtier immobilier ou hypothécaire, il faut :

- avoir débuté la formation 902.56 (anciennement agent immobilier affilié) avant le 1^{er} mai 2010;
- avoir obtenu son attestation d'études collégiales (AEC) avant le 30 avril 2011;
- avoir fait une demande d'inscription à l'examen et une demande de délivrance de permis de courtier immobilier ou hypothécaire dans un délai de trois mois suivant l'obtention de cette AEC.

À titre d'exemples

- Obtention de l'AEC le 15 septembre 2010 : Le candidat doit déposer une demande d'inscription à un examen au plus tard le 15 décembre 2010
- Obtention de l'AEC le 10 janvier 2011 : Le candidat doit déposer une demande d'inscription à un examen au plus tard le 10 avril 2011

Nous vous recommandons de faire un rappel de ces conditions à vos candidats.

À retenir!

Le candidat dispose de trois mois pour faire une demande d'inscription à son examen et une demande de délivrance de permis suivant l'obtention de son attestation d'études collégiales (AEC).

Les personnes qui ne remplissent pas ces conditions devront se soumettre aux examens prévus par la nouvelle réglementation. ●

Le vendeur demeure libre de refuser une promesse d'achat conforme aux conditions prévues au contrat de courtage

Source : OACIQ

Récemment, la Cour d'appel, le plus haut tribunal au Québec, a rendu une importante décision relative au domaine du courtage immobilier dans un dossier où l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ), maintenant devenue l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ), est intervenue dès la première instance puis en appel à la Cour d'appel pour faire valoir sa position. La Cour d'appel avait à déterminer si une promesse d'achat conforme aux conditions prévues au contrat de courtage constituait une acceptation de l'offre de vendre du vendeur, obligeant donc ce dernier à l'accepter. La Cour d'appel a décidé que ce n'était pas le cas.

Les faits à l'origine du litige sont les suivants. D'abord, un promettant-acheteur avait signé une promesse d'achat au prix demandé apparaissant à la fiche descriptive sans aucune condition. Peu de temps après, mais avant la présentation de cette promesse d'achat, une autre personne avait signé une promesse d'achat pour une somme supérieure au prix demandé. Le vendeur avait refusé la première des deux promesses d'achat et accepté la deuxième. La Cour d'appel a décidé que le vendeur était libre de refuser la première des deux promesses d'achat.

Une promesse d'achat conforme aux conditions du contrat de courtage ne constitue pas une acceptation d'une offre de vente au sens du Code civil du Québec

Pour arriver à la conclusion qu'une promesse d'achat conforme aux conditions du contrat de courtage ne constitue pas une acceptation d'une offre de vente au sens du Code civil du Québec, la Cour d'appel retient l'argument suivant. En accord avec les usages et règles de l'art, la Loi sur le courtage immobilier tient pour acquis que le travail du courtier n'est pas de présenter au public en général une offre formelle de vente de la part de son client mais bien de rechercher la meilleure offre d'achat possible. Si la fiche descriptive que le courtier a préparée comporte tous les éléments essentiels du contrat envisagé, le fait que le vendeur ait retenu les services d'un courtier indique bien que la fiche descriptive n'est pas une offre de vente au sens du Code civil du Québec.

De plus, la Cour d'appel indique que suivant la Loi sur le courtage immobilier et ses règlements, certains formulaires, tels que la promesse d'achat et la contre-proposition, sont obligatoires. Il n'est fait aucune mention d'un formulaire qui serait une offre de vente. Les courtiers doivent procéder par promesse d'achat et contre-proposition : ils ne font pas signer et n'ont pas le droit de faire signer par un acheteur potentiel une acceptation d'une soi-disant offre par le vendeur.

Cette décision n'affecte pas le droit du courtier à sa rétribution

La Cour d'appel indique toutefois que cette décision ne remet aucunement en question le droit du courtier d'être rétribué pour le travail qu'il a fait si le vendeur refuse une telle promesse d'achat conforme aux conditions prévues au contrat de courtage.

Malgré cet arrêt de la Cour d'appel, en vertu de la nouvelle Loi sur le courtage immobilier, vous devez tout de même indiquer, sur toute fiche descriptive ou tout document similaire servant à décrire un immeuble faisant l'objet d'un contrat de courtage de vente, une mention que le document ou la fiche ne constitue pas une offre ou une promesse pouvant lier le vendeur mais qu'il constitue une invitation à soumettre de telles offres ou promesses.

Cet article fait suite à celui intitulé « Le jugement Lavoie c. Succession de Michèle Bernier - La présentation d'une promesse d'achat conforme au prix demandé oblige-t-elle le vendeur à vendre son immeuble? » de mai 2008. ●

Venez nous rencontrer! Démarrage d'entreprise 

Académie de l'Entrepreneurship Québécois inc. » » » **Enseignants de choix** « « «

COURTIER IMMOBILIER RÉSIDENTIEL EEC.21	COURTIER HYPOTHÉCAIRE EEC.2H	TECHNIQUE EN COMPTABILITÉ LCA.D3
---	-------------------------------------	---

Être ou ne pas être en affaires / travailleur autonome Dates des programmes confirmées 

www.academieentrepreneurship.com info@academieentrepreneurship.com
 4619 de Niverville, St-Hubert Qc J3Y 9G6 Permis #294.901 450-676-5826 1-888-676-5826 téléc. 450-676-2261

Composition du conseil d'administration de l'OACIQ et élection des administrateurs élus

Composition du conseil d'administration de l'OACIQ

La Loi sur le courtage immobilier prévoit que le conseil de l'OACIQ est composé de 11 personnes, dont 8 sont élus parmi les titulaires de permis et les trois autres, qui ne sont ni courtiers ni administrateurs ou dirigeants d'une agence, sont nommés par le ministre des Finances. La nomination d'un 3^e administrateur aura lieu lorsque le nombre d'administrateurs élus au conseil, qui est actuellement de 9, passera à 8 à la suite de la tenue d'une élection, ce qui se produira en 2011.

L'OACIQ a adopté et mis en vigueur un règlement intérieur pour établir ses règles de fonctionnement. Le Règlement intérieur de l'OACIQ porte notamment sur l'élection des membres élus du conseil de l'OACIQ.

Régions prévues au Règlement intérieur de l'OACIQ pour les élections au sein du conseil

Le projet de règlement intérieur soumis lors des consultations en février 2009 prévoyait une région de moins en raison du fait que le nombre d'administrateurs élus allait passer de 9 à 8 au sein du conseil.

À la suite de représentations de deux chambres immobilières, le conseil d'administration a procédé à une importante réflexion.

Le nombre de régions pour les élections demeure à cinq

Le conseil a décidé de modifier le projet de règlement intérieur en maintenant les régions qui étaient prévues au Règlement de l'ACAIQ, à l'exception de la région administrative 08 (Abitibi-Témiscamingue) qui a été transférée de la région Ouest à la région Est, désormais désignée comme la région Nord-Est. La région Ouest est donc maintenant constituée de deux régions administratives, soit la région 07 (Outaouais) et la région 15 (Laurentides) ⁽¹⁾.

Le nombre d'administrateurs représentant les régions demeure à huit

Le conseil de l'OACIQ a décidé aussi de maintenir le même nombre d'administrateurs par région, soit quatre administrateurs pour la région de Montréal, un administrateur pour la région Ouest, un administrateur pour la région Centre, un administrateur pour la région de Québec et un administrateur pour la région Nord-Est.

Le président du conseil sera élu au sein du conseil parmi les administrateurs élus

Comme les huit administrateurs seront élus sur une base régionale, le conseil de l'OACIQ a déterminé que l'élection du président du conseil se fera à même les administrateurs élus au sein du conseil et non plus au suffrage universel des titulaires de permis comme dans le cadre de l'ancienne loi.

L'actuel président du conseil, M. François Léger, terminera son mandat en 2011 et une première élection du président au sein du conseil d'administration de l'OACIQ aura alors lieu. ●

Élections 2010 du conseil d'administration de l'OACIQ

Les élections, qui se déroulaient pour la première fois de façon entièrement électronique, se sont terminées le 24 septembre 2010 à 16 h.

Dans la région de Montréal, M. Serge Brousseau et M. Louis Cayer ont été élus aux postes de membres du conseil d'administration et sont entrés en fonction le 24 octobre 2010. Ont également été élus au poste de membre du conseil d'administration Mme Hélène Lavoie pour la région Nord-Est et M. Richard Dion pour la région de Québec.

M. Daniel Pelchat a pour sa part été déclaré élu par acclamation au poste d'administrateur de la région Centre à la clôture de la période de mise en candidature le vendredi 16 juillet dernier.

Vous pouvez consulter le détail des résultats des élections de l'OACIQ sur notre site Web (www.oaciq.com). ●

Deux nouveaux administrateurs nommés au conseil d'administration de l'OACIQ

Au cours des derniers mois, deux nouveaux administrateurs nommés par le ministre des Finances du Québec, M. Raymond Bachand, sont entrés en fonction au sein du conseil d'administration de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). Il s'agit de MM. Pierre Carrier et Claude Rousseau.

Le président du conseil d'administration de l'Organisme, M. François Léger, a tenu à souligner la grande contribution et le dévouement exemplaire des deux membres sortants du conseil d'administration de l'ACAIQ, soit Mme Louise Clément et M. Jean Mathieu. Ils ont respectivement consacré 6 et 14 ans à cette fonction. ●

⁽¹⁾ D'autre part, en raison d'un changement effectué par le gouvernement, la région administrative 14 a été scindée en deux régions, soit les régions administratives 14 et 17. Cela ne change pas cependant les régions pour fins d'élection au sein de l'OACIQ, puisque le territoire visé est le même et que les deux régions administratives sont dans la région Centre.

Le devoir de supervision de l'agence envers les courtiers agissant par son entremise et l'encadrement du courtier débutant

La nouvelle Loi sur le courtage immobilier a aboli certaines règles quant à l'obligation d'avoir un ou plusieurs directeurs selon le nombre de courtiers agissant au sein d'une agence. Cette nouvelle Loi se veut moins interventionniste en ce qui a trait à la gestion des affaires d'une entreprise de courtage.

Source :
OACIQ

En vertu des articles 18, 19 et 20 de la Loi sur le courtage immobilier, une des responsabilités du dirigeant d'une agence est son devoir de supervision envers TOUS les courtiers agissant par son entremise. Il est le premier responsable au sein de l'agence.

En plus du devoir de supervision de l'ensemble des courtiers au sein de l'agence, la nouvelle Loi sur le courtage immobilier a établi des règles spécifiques pour superviser et encadrer les courtiers débutants.

*Personne n'est indifférent
aux économies et à du service*

Finis la pression des fins de mois.
Seulement 79 \$/mois en frais de bureau

ET PROFITEZ...

- Commission à **100%**
- Portail Web avec **site personnalisé**
- Pouvoir d'un regroupement national au service de ses praticiens
- Soutien – Formation

Rejoignez
l'équipe de
LIBRES-SERVICES
IMMOBILIERS Inc.
AGENCE IMMOBILIÈRE
à Montréal ou à Québec

Consultez le www.soyezlibre.com
ou contactez en toute confidentialité,

- Yvon Poirier au **450 676-0466** ou
- Manouk Sayegh au **418 455-7737**
- Numéro sans frais **1 877 676-0466**

Supervision et encadrement du courtier débutant

La Loi stipule qu'une agence qui agit par l'entremise d'un ou de plusieurs courtiers débutants doit établir un système permettant d'encadrer et de superviser les pratiques de ces derniers. L'agence doit notamment vérifier les dossiers de contrat de courtage avant qu'un immeuble puisse être mis en marché par un courtier débutant et vérifier les transactions faites par celui-ci et surveiller leur déroulement.

Qu'est-ce qu'un courtier débutant?

Le titulaire ayant obtenu son premier permis le ou après le 1^{er} mai 2010 a le statut de courtier débutant.

Pendant combien de temps?

Trois ans.

Afin de vous aider, voici à titre d'exemple, un système d'encadrement que vous pourriez utiliser pour la supervision des pratiques du courtier débutant. Certains des documents auxquels nous faisons référence sont disponibles sur le site Web de l'OACIQ.

Il est possible que les agences aient établi d'autres formes de supervision qui seraient tout à fait adéquates selon le nombre de courtiers à encadrer et à superviser.

Voici cependant ce que l'OACIQ recommande :

1. Procéder à l'ouverture d'un dossier « Ressources humaines »
 - a. Vérifier les antécédents du courtier débutant (le nombre d'agences pour lesquelles il a travaillé, le cas échéant);
 - b. Intégrer dans le contrat d'embauche entre l'agence et le courtier un nombre obligatoire d'activités de formation ou de conférences à suivre annuellement (par exemple : deux activités de formation ou conférences);
 - c. S'adjointre, si nécessaire, des courtiers d'expérience pour superviser les courtiers débutants.

2. Prévoir une trousse de départ à remettre au courtier débutant qui pourrait contenir :

- Répertoire des clauses types;
- Avis de divulgation;
- Aide-mémoire de documents manquants;
- Résumé des règles publicitaires (pages 15 et 16 du Guide sur la publicité des agences et des courtiers immobiliers et hypothécaires);
- Copie de formulaires de courtage;
- Procédures internes de l'agence;
- Fonction et services offerts par l'OACIQ (recherche d'articles, *Synbad*, etc.);
- Fonction et services offerts par la Chambre immobilière ou tout service apparenté (recherche et inscription de propriété au SIA);
- Guide de recherche au Registre foncier;
- Articles pertinents;
- Suggestion d'activités de formation à suivre.

3. Vérification des contrats de courtage

Voici, à titre de suggestion, une procédure pour vous aider à remplir votre obligation de vérification des dossiers de contrat de courtage avant qu'un immeuble puisse être mis en marché :

- Préparation d'une liste des propriétés comparables vendues dans le secteur;
- Recherche de l'évaluation municipale/le montant des taxes;
- Recherche au Registre foncier (S'assurer de la compréhension des titres par le courtier);
- Vérification de l'incidence de la localisation de la propriété (ra-

don, ocre ferreuse, pyrite, algues bleues);

- Vérifier la rédaction des clauses du contrat de courtage;
- S'assurer que le formulaire « Déclarations du vendeur » (DV) sera rempli dès la prise du contrat de courtage;
- Vérifier que toute la documentation pertinente est versée au dossier;
- Superviser la rédaction de la fiche descriptive, la préparation de la publicité, le suivi des appels et l'organisation des visites libres;
- Prévoir un tandem avec un courtier d'expérience si requis;
- Laisser dans le dossier des notes explicatives du suivi donné au courtier débutant.

4. Vérification des promesses de transaction

Afin de remplir l'obligation de vérifier les transactions et surveiller leur déroulement, voici ce que nous vous suggérons :

- Révision des principes légaux régissant la rédaction de la promesse de transaction (signature, délais, rédaction de clauses spécifiques);
- Mise à jour des propriétés comparables vendues dans le secteur;
- S'assurer que le courtier a en main tous les formulaires requis (Contre-proposition, Modifications et avis de réalisation de conditions, Annexe générale);
- Faire verbalement quelques mises en situation avec le courtier et l'assurer de votre disponibilité pour répondre aux questions;
- Recommander le versement d'un acompte et s'assurer que le courtier est en mesure de gérer le dépôt prévu conformément aux règles établies (par exemple, chèque remis dès la rédaction de la promesse d'achat, en vertu de la clause 4.2);
- Réviser la rédaction du contrat, établir un calendrier (délais) et superviser le suivi de la transaction jusqu'à la réalisation des conditions et la signature de l'acte de vente;
- Prévoir un tandem avec un courtier d'expérience si requis;
- Laisser dans le dossier des notes explicatives du suivi donné au courtier débutant.

5. Cheminement du courtier débutant

- Prévoir des rencontres sur une base régulière;
- Discuter franchement des difficultés, des acquis et des correctifs à apporter;
- Laisser dans le dossier RH (ressources humaines) des notes explicatives de ces rencontres et des activités de formation suivies par le courtier débutant.

Il peut être important d'offrir au courtier débutant de le guider dans l'organisation physique et matérielle de son espace de travail, de lui suggérer une méthode de classement ainsi que lui fournir un exemple de structure de travail pour une journée, une semaine, un mois, etc.

Le courtier débutant et l'inspection

Il est important pour les agences de prévoir un système d'encadrement dès maintenant et de noter les aspects de la pratique du courtier débutant qui ont été supervisés.

Lors de la prochaine visite d'inspection à votre établissement, une vérification du type d'encadrement donné aux courtiers débutants par l'agence sera effectuée.

La responsabilité du dirigeant d'agence quant à son obligation de supervision de TOUS les courtiers agissant pour l'agence demeure. C'est d'ailleurs un des aspects importants du profil des compétences d'un dirigeant d'agence développé par l'OACIQ. ●



Ce n'est pas censé être si dur!
Quoi dire! • Comment le dire! • Quand le dire!

ose
coaching immobilier

le pouvoir de réussir!
Samir Bachir | Diane Mignault
Courtier immobilier agréé | Courtier immobilier agréé

450 934.4488 • info@OSEcoaching.com • www.OSEcoaching.com

L'OACIQ et les forfaits Bell Mobilité destinés aux courtiers immobiliers: De nouveaux avantages dont vous pouvez bénéficier dès maintenant

Bonne nouvelle! L'OACIQ a conclu une nouvelle entente avec Bell Mobilité concernant vos forfaits de base et Élite avec un terme de trois ans : encore mieux adaptées à vos besoins, ces forfaits améliorés valent la peine que vous vous y intéressiez.

Forfait Élite

Le forfait Élite, dont profitent un grand nombre d'entre vous à l'heure actuelle, est, depuis le 1^{er} septembre 2010, offert à 49 \$ au lieu de 52,20 \$. De plus, si vous adhérez à cette nouvelle formule du forfait Élite, l'option Afficheur vous est offerte gratuitement. Vous aviez déjà cette option au coût de 3,75 \$ par mois? Vous pourriez donc réaliser une économie mensuelle de 6,95 \$.

Autre nouveauté avec la nouvelle formule du forfait Élite, vous disposerez de 100 minutes supplémentaires par mois pour faire vos appels en toute tranquillité. Les nouveaux abonnés à ce forfait recevront pour leur part un crédit de 100 \$ sur toute nouvelle activation. Ça vaut la peine d'y penser!

Forfait de base

Les abonnés du forfait de base ne sont pas en reste : auparavant offert à 31,45 \$, il est maintenant disponible au coût de 27 \$ avec les mêmes options avantageuses, ce qui vous permet de réaliser des économies de 4,45 \$.

À noter

Avec ces nouvelles formules de forfaits, notez que la facturation se fait à la minute et que vous êtes admissibles au rehaussement de l'appareil aux 24 mois avec un rabais applicable selon les termes du contrat choisi.

N'attendez pas, appelez!

Pour adhérer aux nouvelles formules du forfait de base ou du forfait Élite de Bell Mobilité, contactez M. Simon Wavroch de Cellcom Rive-Sud au 450 463-7777 ou au 1 888 832-6015.

D'AUTRES AVANTAGES

Les interurbains avec le Forfait de base et le Forfait Élite : durs à battre

Il n'est pas superflu de rappeler qu'en vous prévalant de l'un de ces deux forfaits de Bell Mobilité, vous bénéficiez d'un tarif interurbain à travers le Canada très concurrentiel, à 0,06 \$ la minute. Un autre avantage de profiter des ententes entre l'OACIQ et Bell Mobilité.

Nouvelle option données Flex aussi disponible

Les courtiers qui utilisent le iPhone ou un assistant numérique personnel (PDA) font aussi des économies grâce à notre entente avec Bell Mobilité. Avec l'Option Flex, la façon de calculer le volume de mégaoctets que vous utilisez est très économique. Le principe est simple : vous changez de catégorie de prix en fonction de votre utilisation mensuelle. Ainsi, pas de mauvaises surprises sur vos factures!

En somme, vous ne pouvez que gagner à vous prévaloir des offres que l'OACIQ négocie pour vous avec Bell Mobilité! ●



C'est avantageux d'être titulaire d'un permis de l'OACIQ.

Voici un forfait qui saura répondre à vos besoins d'affaire.

FORFAIT BUREAU ELITE

49⁰⁰\$/MOIS <small>Code d'offre 109865214</small>	800 MINUTES EN TOUT TEMPS	MINUTES ENTRANTES ILLIMITÉES
	MESSAGERIE TEXTE ILLIMITÉE	SOIRS ET WEEK-ENDS ILLIMITÉS (18h - 8h)

PLUS

- Centre de message et afficheur
- Conférence à trois, appel en attente et renvoi automatique
- Minutes d'appels interurbains au Canada 0.06\$/min.
- Minutes d'appels interurbains vers les États-Unis 0.20\$/min.
- Frais d'activation et frais d'accès au réseau inclus

EN PRIME : Recevez un crédit de 100\$ sur toute nouvelle activation avec un terme de 36 mois.

* Des frais de 0,40\$/mois pour le 911 s'appliquent.

Service et livraison partout au Québec
Votre agent pour l'OACIQ,
SIMON WAVROCH



1-888-832-6015
simon@cellcom.ca
www.cellcomrivesud.com/oaciq

Les offres peuvent prendre fin sans préavis. Offert sous réserve d'une nouvelle activation dans le cadre d'un contrat de 3 ans et aux titulaires de permis de l'OACIQ. Valable au Québec-Ontario. Offert avec les appareils compatibles dans les zones de couverture de Bell Mobilité (EVDO ou HSPA/HSPA+) et de ses partenaires là où la technologie le permet. La couverture étendue dans certaines régions du Manitoba et de la Saskatchewan est fournie par un partenaire en itinérance (HSPA ou GSM lorsque disponible) avec un appareil HSPA de Bell et un forfait postpayé. Certains services peuvent ne pas être opérationnels. Non offert aux résidents du Manitoba et de la Saskatchewan. Des frais d'interurbain et d'itinérance (y compris appels étrangers) peuvent s'appliquer à l'extérieur de votre zone locale. Des frais de temps d'attente (ainsi que des frais d'interurbain, s'il y a lieu) s'appliquent (a) pour les appels effectués à partir du moment où vous appuyez sur « Send » jusqu'à ce que vous appuyiez sur « End » ou que vous coupez la communication, et (b) pour les appels reçus à partir du moment où l'appelant effectue l'appel, incluant le temps où la sonnerie se fait entendre, jusqu'à ce que vous appuyiez sur « End » ou que vous coupez la communication. Des frais mensuels de 3 \$ s'appliquent, sauf avec la facturation électronique sans facture papier. Avec toute utilisation de données, des frais s'appliquent si vous n'êtes pas abonné à un forfait de données ou au service Internet mobile illimité et des frais peuvent s'appliquer pour les options, le contenu et l'itinérance à l'extérieur de votre zone locale. En cas de résiliation anticipée, des frais d'engagement du prix s'appliquent. Modifiable sans préavis et ne peut être combiné avec aucune autre offre. Taxes en sus. D'autres conditions s'appliquent. Des frais de 0,40\$/mois pour le 911 s'appliquent.

Ouverture et maintien **d'un compte en fidéicommis**

BONNE NOUVELLE : *Entente entre l'OACIQ et la Banque de la Nouvelle-Écosse (Scotia)*

Nous sommes heureux de vous annoncer que nous avons conclu une entente avec la Banque de la Nouvelle-Écosse (Scotia). Cette dernière fait maintenant partie de la liste des institutions financières avec lesquelles vous pouvez procéder à l'ouverture d'un compte en fidéicommis.

Voici la liste complète des institutions financières avec lesquelles l'OACIQ a négocié une entente :

- Les Caisses populaires et d'économie Desjardins;
- La Banque Nationale du Canada;
- La Banque Royale du Canada;
- La Banque de Montréal;
- La Banque CIBC;
- La Banque Toronto-Dominion;
- La Banque Laurentienne;
- La Banque HSBC (Banque de Hong Kong);
- La Banque de la Nouvelle-Écosse (Scotia).

Pour toute question, n'hésitez pas à communiquer avec Mme Karyne Dubreuil du Service d'inspection de l'OACIQ en composant le 450 462-9800 ou le 1 800 440-7170, poste 8455, ou en écrivant à : kdubreuil@oaciq.com.

Nous sommes **7200*** courtiers immobiliers
indépendants au Québec

METTEZ DÈS MAINTENANT À PROFIT LES AVANTAGES
DU SEUL RÉSEAU QUI LES REPRÉSENTE, LE



- Économisez jusqu'à **65%** sur vos outils de communication
- Profitez d'un **portail Web**
- Multipliez vos inscriptions recensées sur votre site Web personnalisé
- Bénéficiez d'une enseigne distinctive
- Tout cela et bien d'autres bénéfices encore, pour aussi peu que **35 \$/mois!**

*Statistiques de l'OACIQ au mois d'août 2010

INFORMEZ-VOUS : Yvon Poirier au **450 676-0466**
ou **1 877 676-0466** (sans frais)

4 bureaux
pour mieux
vous servir !



RE/MAX
Agences immobilières

**AMBIANCE
PRO-COMMERCIAL
ALLIANCE**

10310, Boul. St-Laurent, **514 382-5000**
10314, Boul. St-Laurent, **514 382-6789**
4865, rue Jarry Est, **514 329-0000**
3299, rue Beaubien Est, **514 374-4000**

Avez-vous la bonne direction ?



GINETTE Cholette

Courtier immobilier
Re/Max Alliance inc.
Présidente de Re/Max Ambiance inc.
et Re/Max Alliance inc.



NORMA Gagné

Courtier immobilier
Re/Max Alliance inc.



DAVID Gauthier-Racine

Courtier immobilier
Re/Max Ambiance inc.



YVES Dufresne

Courtier immobilier
Re/Max Alliance inc.

4 directeurs pour vous

- Division et formation commerciales
- Plan d'affaire à votre mesure
- Formation continue et personnalisée

Contactez-nous
pour une rencontre.

Joignez-vous à notre
équipe en toute



DÉMARQUEZ-VOUS COMME VOS CLIENTS LE SOUHAITENT

Soyez **PLUS** organisé



CENTURY21.CA

OnlineOffice CENTURY 21 est la solution pour avoir plus de clients.

- Agenda détaillé
- Blogues/Médias sociaux
- Système gestionnaire de clients
- Intégration en temps réel des inscriptions
- Modèles de marketing uniformisés

Rendez-vous au bureau CENTURY 21 le plus près afin de découvrir comment vous pourriez attirer plus de clients et bâtir votre entreprise.



dim	lun	mar	mer	jeu	ven	sam
31 5 visites de maisons	1	2 Présentation d'une inscription	4 Au ski	5 Au ski	6 2 visites de maisons	7 3 visites de maisons
8 Clients à l'extérieur de la ville	9	10 Présentation d'une inscription	11	12 Présentation d'une inscription	13	14 3 visites de maisons
15	16 Journée de recherche	17 Journée de recherche	18	19	20 Clients à l'extérieur de la ville	
22 2 visites de maisons	23	24 Journée de recherche	25 Présentation d'une inscription	26	27	
29 3 visites de maisons	30	31 Journée de recherche	1	2 Clients à l'extérieur de la ville	3	



Branché sur bien **Plus**^{MC}

514-664-3471 | Century21.ca

Chaque franchisé est indépendant et autonome. Les symboles ® et MC indiquent des marques de Century 21 Real Estate LLC, utilisées sous licence.

Source :
OACIQ

Nouveaux avis de divulgation

Depuis l'entrée en vigueur de la Loi le 1^{er} mai dernier, vous n'avez plus à transmettre les avis de divulgation à l'OACIQ. Les avis de divulgation (achat, vente, échange ou prêt) doivent être transmis à votre agence qui se chargera de les enregistrer dans un registre prévu à cet effet et de les conserver dans un dossier spécifique aux avis de divulgation.

De plus, veuillez noter qu'il existe de nouveaux formulaires d'avis de divulgation pour l'achat, la vente et l'échange, ainsi qu'un avis de divulgation spécifique lorsqu'un courtier agit comme prêteur hypothécaire. Ces avis sont disponibles sur le site Internet de l'OACIQ au www.oaciq.com dans la section « Nos formulaires », sous l'onglet « Inspection ».

De nouvelles règles s'appliquent pour les agences immobilières et hypothécaires ainsi que pour les courtiers immobiliers et hypothécaires agissant à leur compte :

1. Constituer un dossier des avis de divulgation

En effet, depuis l'entrée en vigueur de la Loi, les agences et les courtiers agissant à leur compte doivent constituer un dossier unique dans lequel seront accumulés les avis de divulgation. Par exemple, pourrait être créé un dossier intitulé « Avis de divulgation 2010 », dans lequel seront versés tous les avis de divulgation des courtiers qui agissent pour l'agence ou, dans le cas du courtier agissant à son compte, ses propres avis de divulgation.

2. Constituer un registre des avis de divulgation

Les agences et les courtiers agissant à leur compte doivent également constituer un registre des avis de divulgation dans lequel sera consignée l'information pour chaque avis reçu. Avant le 31 mars de chaque année, une copie de ce registre devra être transmise à l'OACIQ. Vous pouvez vous procurer le modèle de registre des avis de divulgation sur le site Internet de l'OACIQ au www.oaciq.com à la section « Nos formulaires », sous l'onglet « Inspection ».

Pour toutes questions concernant ces nouveautés, n'hésitez pas à communiquer avec le Service d'inspection au 450 462-9800 ou 1 800 440-7170, poste 8455. ●

Financement de commissions d'agents immobiliers

Vous êtes agent immobilier et vous trouvez que le délai est trop long afin de toucher vos commissions. Vous aimeriez profiter de votre rétribution immédiatement pour pouvoir accomplir plus de travail. Cette réalité fait partie de votre quotidien. **NOUS AVONS LA SOLUTION POUR VOUS!**



FLEXICOM.ca
AVANCE DE COMMISSION



514 840-1110 | info@flexicom.ca



Institut Canadien de l'immeuble
Real Estate Institute of Canada

Pour détenir la marque d'excellence en immobilier
FRI: Des cours avancés disponibles pour courtiers
et agents immobiliers en français et en anglais.

FRI (Fellow de l'immobilier) est une désignation
professionnelle de prestige depuis 1955

Contactez-nous!

1-800-542-7342

infocentral@reic.com

www.reic.ca

Source :
Chambre
des notaires
du Québec

Compensation bancaire et signature de l'acte notarié : précisions

Dans la dernière édition de *L'Info ACAIQ*, nous avons traité des règles de la compensation bancaire et de leur impact sur la pratique des notaires lors des transactions immobilières. En effet, la Chambre des notaires du Québec nous rappelle que la signature de l'acte de vente ne peut être effectuée par le notaire avant que tous les effets déposés aient été dûment compensés et que les fonds déposés au compte en fidéicommiss du notaire soient disponibles irrévocablement avant la signature de l'acte de vente.

La Chambre des notaires du Québec a apporté quelques précisions quant à certains éléments abordés dans cet article afin de clarifier les délais à respecter selon les types de dépôts effectués.

Transfert électronique de fonds (TEF) vs Virement électronique de fonds

Une distinction doit être faite entre le transfert électronique de fonds (TEF) et le virement électronique de fonds. Tandis que le TEF permet au notaire de disposer immédiatement des sommes déposées dans son compte en fidéicommiss dès qu'il en constate le dépôt, le virement électronique de fonds est soumis aux règles de la compensation bancaire dont le délai peut varier entre un à deux jours ouvrables. Dans ce dernier cas, pour la sécurité des transactions, la Chambre des notaires

du Québec recommande à ses membres de recevoir le virement électronique trois jours ouvrables avant la signature de l'acte de vente.

Traite bancaire

La traite bancaire est compensée dans un délai de 24 à 72 heures ouvrables suivant le jour de son dépôt. Ce délai de compensation commence à courir à compter de 15 h le jour du dépôt inscrit au relevé de l'institution financière. Par conséquent, le notaire peut demander une traite bancaire aux clients pour le paiement de la mise de fonds ou à l'institution financière pour le déboursement hypothécaire, 72 heures ouvrables avant la transaction. Le délai peut même être plus long, soit 5, 7 ou 10 jours ouvrables, si l'institution financière où l'effet est déposé procède à une retenue de fonds dans le compte en fidéicommiss du notaire.

Nous remercions la Chambre des notaires du Québec pour ces précisions. ●

La gestion électronique des documents

En mai dernier, nous avons publié un article sur la gestion électronique des documents (GED). Dans cette première phase, nous avons émis le cadre normatif en matière de conservation, d'archivage et de maintien des dossiers et registres.

Depuis, quelques entreprises ont communiqué avec le Service d'inspection et sont présentement en processus d'accréditation GED de l'OACIQ. Veuillez noter qu'à ce jour aucune entreprise n'a obtenu cette accréditation. Pour en savoir plus sur la gestion électronique des documents (GED), nous vous invitons à consulter l'article n° 16061 sur le site Web de l'OACIQ (www.oaciq.com) : « La gestion électronique des documents (GED) : maintien, conservation et archivage des dossiers et registres ». ●



Le pouvoir d'une équipe fait
TOUTE LA DIFFÉRENCE !

Le travail d'équipe vous intéresse ?

Vous êtes : engagé, passionné et dynamique

Nous offrons : _____

- ✕ Support
- ✕ Outils clé en main
- ✕ Bureau ultra moderne situé en plein coeur de Laval
- ✕ Revenu intéressant
- ✕ Synergie et esprit d'équipe extraordinaire
- ✕ Plan d'affaire personnalisé et coaching

ENSEMBLE, nous accomplissons ce que personne ne peut accomplir seul

RE/MAX 2000 J.B. inc.
Agence immobilière

830, Boul. Curé Labelle
à Chomedey (Laval)

Envoyez votre CV à :
cv@belzil.com
(450) 682-2000

www.belzil.com

Aux
dirigeants
d'agence

Formation continue obligatoire
sur la nouvelle Loi

**Vous pourrez dorénavant
vérifier le statut du dossier
de vos courtiers**

En tant que dirigeant d'agence, vous pourrez dorénavant vérifier le statut du dossier des courtiers qui agissent pour vous en ce qui concerne l'activité de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi sur le courtage immobilier.

Pour consulter le statut des dossiers, rendez-vous sur *Synbad*, l'extranet de l'OACIQ, et cliquez sur l'onglet *Formations obligatoires* situé à la gauche de l'écran.

Tous les courtiers doivent avoir suivi l'activité de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi d'ici le 31 janvier 2011 sinon leur permis sera suspendu.

Par conséquent, nous vous recommandons vivement d'inciter les courtiers qui œuvrent pour vous de s'inscrire dès maintenant à cette activité de formation continue obligatoire. S'ils attendent trop, ils pourraient se retrouver dans l'obligation de suivre l'activité de formation dans une autre région et ainsi parcourir une longue distance.

Toutes les dates disponibles sur Synbad

À cet effet, prenez note que les dernières dates disponibles des calendriers d'octobre, de novembre, de décembre et de janvier sont accessibles sur *Synbad* et qu'il n'y aura plus de nouvelles dates d'ajoutées. Vous pouvez y accéder en cliquant sur la rubrique *Activité de formation continue obligatoire - nouvelle Loi sur le courtage immobilier*.

Jusqu'à maintenant, l'OACIQ a desservi avec succès toutes les régions du Québec afin de former les courtiers immobiliers à la nouvelle Loi en vigueur. Cependant, l'OACIQ ne retournera dans certaines régions qu'une seule fois encore. Avisez rapidement vos courtiers, car il serait dommage qu'ils ne puissent suivre cette formation dans la région qu'ils désirent!

Nous vous rappelons par ailleurs que 80 % des quelque 18 000 courtiers immobiliers du Québec ont déjà obtenu leur UFC pour avoir suivi l'activité de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi ou s'y sont inscrits et ont réservé leur place sur le calendrier.

Pour tout autre détail à ce sujet, n'hésitez pas à communiquer avec un agent d'information de votre Centre Info OACIQ au 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 ou par courriel à info@oaciq.com ●

Si l'habit vous fait, on vous offre le support.

- Formation continue
- Mentorat adapté
- Coaching personnalisé
- Équipe de direction expérimentée et attentive
- Soutien disponible tout au long de vos transactions
- Personnel administratif efficace et courtois
- Présence médiatique soutenue
- Emplacements stratégiques
- Protection pour vos clients grâce à Tranquilli-T

LA PROMESSE RE/MAX DU CARTIER:
si vous voulez réussir,
on est là pour vous aider à y parvenir!



RE/MAX
DU CARTIER INC. ... Loin devant!
Agence immobilière

www.remaxducartier.com

CONTACTEZ
SERGE BROUSSEAU au **514.281.5501**

PLATEAU • OUTREMONT • VILLE MONT-ROYAL • VILLERAY

L'OACIQ
en action!

Campagne publicitaire 2010 de l'OACIQ

Du 27 septembre au 24 octobre 2010, la campagne publicitaire de l'OACIQ a envahi les sites importants du Web ainsi que les principales chaînes télé du Québec.

C'est au moyen de quatre capsules publicitaires françaises et anglaises de 15 secondes chacune que les courts messages télévisés de l'OACIQ, clairs et percutants, ont été conçus. Diffusés en alternance, par regroupement de deux fois 15 secondes par émissions, ceux-ci visaient à faire ressortir les avantages de recourir à un professionnel reconnu lors de l'achat ou de la vente ou encore le financement hypothécaire d'une résidence ou d'un immeuble commercial.

Quatre bannières de format îlot, en français et en anglais, ont également été développées pour le volet Web de cette campagne, diffusée durant la même période.

Pour soutenir la campagne publicitaire de l'OACIQ, un micro-site a par ailleurs été mis sur pied afin de mettre en valeur les avantages concrets de recourir aux services d'un courtier et pour faire écho aux messages diffusés.



Message télé

Le but de cette campagne était de rejoindre les adultes susceptibles d'acheter ou de vendre une maison ou un édifice commercial. Le média télévisuel pour la diffusion de ces publicités a été choisi à cause de son fort potentiel d'impact auprès de la clientèle cible. Le réseau Internet, quant à lui, a été retenu afin d'assurer une présence non négligeable dans le processus habituel d'achat d'une résidence.



Votre complice pour réaliser votre plein potentiel.

Faites avancer votre carrière

Chez Royal LePage, nous avons votre perfectionnement professionnel à cœur. Nous vous offrons les programmes de formation marketing et technologiques parmi les plus complets de l'industrie. Ces programmes vous sont offerts en personne ou en ligne par l'intermédiaire de webinaires. Tous ces programmes ont été créés dans le but unique de vous aider à faire avancer votre carrière dans le domaine de l'immobilier.

Développez votre entreprise

Les courtiers Royal LePage ont accès aux toutes dernières informations sur le marché ainsi qu'à une gamme complète d'outils commerciaux. Le Centre de marketing de Royal LePage vous aide à concevoir et élaborer des campagnes de marketing qui vous permettent de faire croître votre entreprise, de vous distinguer de vos concurrents, et aussi de mieux servir vos clients.

Étendez votre réseau

Bâtissez votre réseau de références à l'échelle mondiale grâce aux 14 000 courtiers et agents Royal LePage au pays et à *Leading Real Estate Companies of the World^{MD}*, un des plus importants regroupements immobiliers mondiaux, présent dans plus de 35 pays dont le seul membre au Québec est Royal LePage.

Visitez le site www.royallepage.ca/carrieres
et laissez notre équipe vous parler de **Pourquoi Royal LePage?**

Votre complice immobilier.™





Microsite

vail des courtiers prenait tout son sens : la vente et le financement hypothécaire d'une maison ou d'un immeuble sont des opérations complexes. Les publicités de l'OACIQ sont parvenues à démontrer, dans un contexte humoristique, qu'il vaut mieux laisser à des courtiers immobiliers le soin de s'occuper de cette opération, pour éviter d'obtenir des résultats plutôt aléatoires ou carrément catastrophiques.

Voilà en somme toutes les raisons qui ont sous-tendu notre démarche pour la valorisation de votre profession.

Enfin, si le succès de cette campagne de publicités 2010 se confirme, nous procéderons à la création d'un second volet publicitaire. Sachez que tous les commentaires que vous nous formulez au sujet de cette campagne seront conservés et pris en considération en vue de ce second volet. ●

Rappel

Taux de taxation : vos fiches descriptives contiennent-elles la bonne information?

À la suite du dépôt des nouveaux rôles d'évaluation triennale, plusieurs courtiers nous ont appelés pour nous signaler que le montant des taxes apparaissant sur certaines fiches descriptives fait référence à l'année 2010, alors que celui de l'évaluation correspond à celui en vigueur en 2011, et ce, sans que les précisions appropriées soient énoncées.

Assurez-vous d'inscrire sur vos fiches la bonne année de référence quant au montant des taxes et précisez sur quoi est basé celui de l'évaluation municipale. Dans le même esprit, soyez vigilant et surveillez les nouveaux taux de taxation lorsqu'ils sont émis en début d'année ainsi que l'évaluation triennale lors du dépôt de celle-ci afin d'apporter rapidement les changements appropriés à vos fiches. En adoptant cette bonne pratique, vous éviterez bien des mauvaises surprises à vos clients!

Nos agents d'information du Centre Info OACIQ sont là pour répondre à vos questions et vous orienter vers nos différents services. N'hésitez pas à les contacter au 450 462-9800 ou 1 800 440-7170 ou par courriel à info@oaciq.com. ●

LOCATION
PARK AVENUE
pour la vie!

NOUS VOUS OUVRONS LA PORTE SUR UN VASTE CHOIX DE VÉHICULES DE LOCATION

Nous sommes là pour nos partenaires, appelez-nous!
514 899-9000 1 800 363-7312 locationparkavenue.com

ose
coaching immobilier

Ce n'est pas censé être si dur!
Quoi dire! • Comment le dire! • Quand le dire!

le pouvoir de réussir!
Samir Bachir | Diane Mignault
Courtier immobilier agréé | Courtier immobilier agréé

450 934.4488 • info@OSEcoaching.com • www.OSEcoaching.com

**L'OACIQ
y était!**

À l'occasion de l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi, l'OACIQ a participé à plusieurs congrès afin de tenir informés les courtiers sur les nouveautés dans le domaine. L'OACIQ avait un kiosque :

**au Congrès annuel
du réseau immobilier
La Capitale**

au Manoir St-Sauveur
les 21 et 22 septembre
2010.

**au Congrès annuel
de Re/Max Québec**

au Palais des congrès
de Montréal,
le 24 septembre 2010.

**au congrès annuel
de la Chambre
immobilière de la
Mauricie**

à l'hôtel des
Gouverneurs de
Trois-Rivières,
le 13 octobre 2010.

**au Congrès annuel
de la Chambre
immobilière de
l'Estrie**

au Delta Sherbrooke,
le 19 octobre 2010.

**au Congrès annuel
de la Chambre
immobilière de
l'Outaouais**

au Château Cartier,
le 21 octobre 2010.

**au Congrès annuel
de la Chambre
immobilière de
Québec**

à l'hôtel Clarion,
le 26 octobre 2010.

**De plus, l'OACIQ
a dépêché une
conférencière**

devant :

**la Chambre
immobilière de
l'Outaouais au
Château Cartier,
le 21 octobre
2010.** La syndique
de l'Organisme,
Mme Hélène Morand,
a parlé des
changements
entraînés par la
nouvelle Loi sur le
courtage immobilier.

**la Chambre
immobilière
de Québec à
l'hôtel Clarion, le
26 octobre 2010.**

Mme Hélène Morand,
donna aussi une
communication sur la
nouvelle Loi.

**L'OACIQ
y sera!**

**L'OACIQ aura
un kiosque :**

**au Congrès annuel
de la Chambre
immobilière du
Saguenay Lac
St-Jean**

le 25 novembre 2010

L'OACIQ et vous

Centre Info OACIQ

Le Centre Info OACIQ répond à vos nombreuses questions

Avec 6 138 appels, le mois de septembre 2010 a été le deuxième mois le plus occupé depuis la création du Centre Info OACIQ, après le mois de mai de la même année. Le nombre total d'appels enregistrés à la fin septembre, 45 552, surpasse déjà le total de 42 644 atteint à la fin décembre 2009.

De plus, en septembre, près de 80 % des appels provenaient des courtiers et des agences, comparativement à un taux avoisinant les 60-65 % usuellement. Après avoir répondu, dans les dernières semaines, à plusieurs appels concernant le maintien de permis, nous revenons à la normale en répondant à des questions sur les transactions en cours, les formulaires, les pratiques professionnelles et l'activité de formation obligatoire.

Service de formation

Nouvelle Loi sur le courtage immobilier

Jusqu'à maintenant, vous êtes assez nombreux à vous être inscrits à l'activité de formation continue obligatoire sur la nouvelle Loi. En effet, près de 9 000 courtiers ont maintenant assisté à 67 activités de formation.

Nous tenons par ailleurs à vous rappeler que la date limite pour suivre l'activité de formation continue sur la nouvelle Loi est le 31 janvier 2011 et qu'il est important pour vous de la suivre, sans quoi nous n'aurons d'autre choix que de suspendre votre permis.

Pour prendre connaissance des horaires disponibles, rendez-vous sur *Synbad*, l'extranet de l'OACIQ, où vous pouvez également vous inscrire. N'attendez plus, c'est facile de le faire dès maintenant... et plus prudent!

Service d'assistance

Le Service d'assistance maintient le cap

L'arrivée de nouveaux employés au Service d'assistance aidera l'OACIQ à améliorer davantage le délai de traitement des dossiers. Nous avons par ailleurs commencé à recevoir des demandes de médiation et d'arbitrage, responsabilités qui ont été attribuées au Service depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi et qui représentent un défi que le Service est confiant de relever avec brio.

D'autre part, le nombre de dossiers traité est sensiblement le même d'une année à l'autre. Ceux-ci concernent le plus souvent le service rendu par le titulaire de permis ou encore les informations erronées ou incomplètes.

Service de la certification

Votre profession se porte bien

Ça y est, le 1^{er} processus de maintien de permis de l'OACIQ est officiellement terminé. Nous avons enregistré 17 448 maintiens de permis sur un total de 19 949 avis envoyés initialement. Cela représente un taux de rétention de 87,5 %, soit le meilleur depuis le début de l'ACAIQ en 1994.

*Vous préférez consulter le journal **Profession Courtier** sur le site Web de l'OACIQ plutôt que de le recevoir par la poste?*

Bien qu'il y ait des avantages à demeurer abonné au journal *Profession Courtier*, sachez que vous pouvez choisir d'interrompre votre abonnement et de consulter le journal sur le site de l'OACIQ.

Un lien vous permettant de vous désabonner a été créé de manière à rendre ce service flexible et convivial.

Il suffit de vous rendre dans la section **Mon dossier** de *Synbad*, l'extranet de l'OACIQ, et d'indiquer votre préférence en cliquant sur le lien : **Je désire recevoir le journal *Profession Courtier*.**

Sachez enfin qu'il vous est possible de reprendre en tout temps votre abonnement en réactivant ce lien.

Proprio Direct

**EST MAINTENANT À QUÉBEC... ET TOUT LE MONDE
DE QUÉBEC EST BIEN AU COURANT !**

leSoleil

Lundi 16 août 2010

**SI
FRONTENAC
VENDAIT
SON
CHÂTEAU,
ON LE
VENDRAIT !**

Proprio Direct

WWW.PROPRIODIRECT.COM

MAINTENANT À QUÉBEC

leSoleil

Mardi 18 août 2010

**SI
ABRAHAM
VENDAIT
SES PLAINES,
ON LES
VENDRAIT !**

Proprio Direct

WWW.PROPRIODIRECT.COM

MAINTENANT À QUÉBEC

leSoleil

Samdi 21 août 2010

**SI
RÉGIS
VENDAIT
SA MAISON,
ON LA
VENDRAIT !**

Proprio Direct

WWW.PROPRIODIRECT.COM

MAINTENANT À QUÉBEC

Loin d'être passée inaperçue à Québec, notre offre s'applique désormais aux vendeurs et aux courtiers à la grandeur de la province.

www.agentdereussite.com

Proprio Direct
AGENCE IMMOBILIÈRE