

COURTIER

PROFESSION



DANS L'OMBRE
POUR VOUS PERMETTRE
DE MIEUX BRILLER
AUPRÈS DU PUBLIC

Des *FORMULAIRES* béton

L'EXERCICE ILLÉGAL **COMBATTU**

Une Loi pour **PROTÉGER** et **ENCADRER**

**AUSSI : DANS LE RESTE DU PAYS,
COMMENT LE COURTAGE IMMOBILIER ET
HYPOTHÉCAIRE EST-IL ENCADRÉ ?**

SUR LE TERRAIN

Comment réussir son change-
ment d'agence



**ON RÉPOND
À VOS QUESTIONS**



ÉDITEUR

ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

Georges Bardagi

Serge Brousseau (président du conseil)

Mario Chouinard

Richard Dion (vice-président du conseil)

Roger Doré (trésorier du conseil)

Georges E. Gaucher

Pierre Martel

Daniel Pelchat

Bernard Savard

Carole Strasbourg

Administrateurs nommés par le ministre des Finances

Pierre Carrier

Nathalie Ebnoether

Jacques Nantel

Secrétaire nommé par le conseil

Claude Barsalou

Vice-présidente exécutive

Claudie Tremblay

COMMUNICATIONS

Vice-présidente

Sofy Bourret

Directrice, Contenus et relations publiques

Maude Bujault Bolduc

Directrice, Communications stratégiques

Katia Aubin

RÉDACTION

Rédacteur en chef

Michel Legault

Révision

Véronique Parret

Traduction

Rachid Tiji

CRÉATION

Directrice

Martyne Dubuc

Direction artistique

Anastasios Mantas

Infographiste

Karen Hamelin

Photographe

Florence Vailhen

Publicité et abonnements

Marie-Ève Bellemare Tessier

publicites@oaciq.com

Profession COURTIER est une publication électronique trimestrielle destinée aux professionnels de l'immobilier, titulaires d'un permis délivré par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). *Profession COURTIER* 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 hypothécaire et au marché de l'immobilier.

Les publicités qui s'y trouvent s'adressent aux professionnels du courtage immobilier et hypothécaire. 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

Télec. : 450 676-7801

info@oaciq.com • oaciq.com

DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

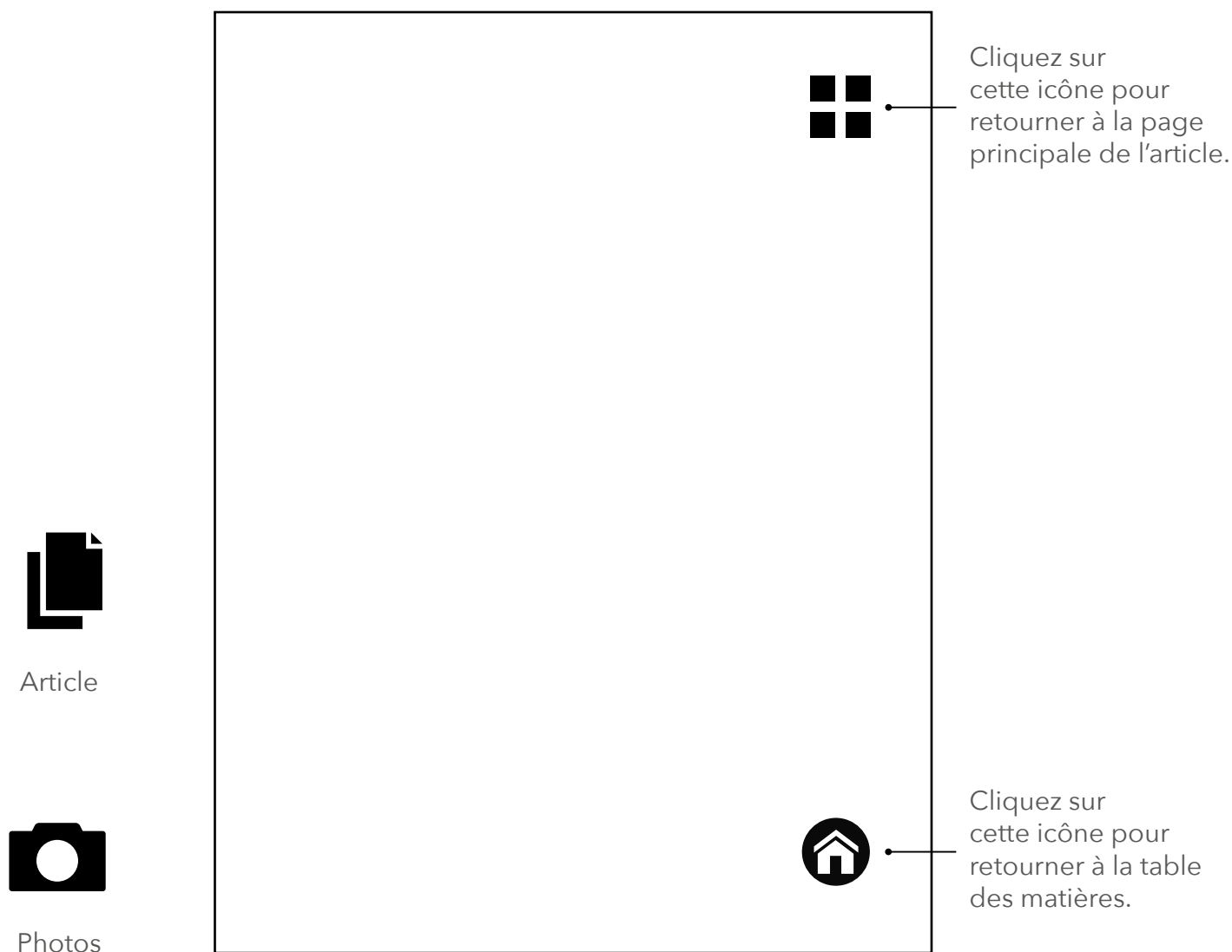
ISSN 1925-0053



En couverture : M^e Luc Pelletier, M^e Isabelle Charlebois, M^e Jean-François Savoie et M^e Karoline Khelfa, des Affaires juridiques de l'OACIQ

MODE D'EMPLOI

Voici comment utiliser les fonctionnalités de notre publication ainsi que des explications concernant nos nouvelles icônes.



Pop-up



Vidéo



Bande audio



Lien



Contenu additionnel



LES AFFAIRES JURIDIQUES DE L'OACIQ

Dans l'ombre pour vous permettre de mieux briller auprès du public

LUC ISABELLE JEAN-FRANÇOIS KAROLINE

Ils agissent dans l'ombre afin d'éclairer votre chemin professionnel. On les voit peu, et pourtant c'est grâce à eux si vos outils, les guides ou les formulaires par exemple, sont produits dans les règles de l'art. Enfin, en poursuivant ceux qui trichent, ils sont indispensables à votre crédibilité auprès du public.

Pour la première fois, nous braquons les projecteurs sur les activités aussi essentielles que méconnues des professionnels des Affaires juridiques et des Affaires contentieuses de l'OACIQ. La vice-présidence est assurée par M^{me} Anaik LeGoff.

Un tour d'horizon éclairant.

10

CONCEVOIR UN FORMULAIRE DE COURTAGE AILLEURS AU CANADA QUESTION D'UN COURTIER

Chronique *Sur le terrain*
PAR LE CENTRE INFO OACIQ
 Les illustrations dans cette chronique des illustrateurs tiennent de cas réels qui sont communiqués au Centre Info OACIQ afin que des événements concrets de gestes à poser ou à éviter.

Comment réussir son changement d'agence ?

En mai 2016, Alexandre Despard, courtier immobilier auprès d'une agence de Fleurimont, apprend une excellente nouvelle : sa compagnie, qui est malade financièrement, a obtenu un poste à Sherbrooke. M. Despard décide de travailler lui aussi à Sherbrooke, pour la compte de l'agence Actus des Sommers. La date officielle de son changement d'agence sera le 1^{er} juin 2016.

M. Despard a tissé d'excellents liens professionnels avec ses clients, et il est content que ceux-ci vont continuer de faire affaire avec lui. Il a par ailleurs deux contrats de courtage – vente en court pour des immeubles résidentiels. Il n'y a aucune promesse d'achat pour ses réservations, en ce moment.

De plus, dans deux autres dossiers, il représente deux acheteurs distincts pour lesquels des promesses d'achat ont été acceptées. Ces acheteurs s'affairent à réaliser les conditions de leur promesse d'achat respectives. Un de ces deux acheteurs est lié à M. Despard par contrat de courtage exclusif d'achat.

Même si M. Despard est très heureux de le tourner des événements, plusieurs questionnements surgissent, au fur et à mesure qu'il planifie la suite des choses. Par exemple :

- Dois-je informer dès à présent son dirigeant d'agence de son changement d'agence ?
- Comment on avertir ses clients ?
- Comment sera-t-il rétribué ?

Comme il juge la situation délicate, il décide de consulter un agent d'information du Centre Info OACIQ.

26

32

Régulation en vertu de l'Accès à l'Information

Le 15 mars 2016, le Centre Info OACIQ a reçu une demande d'accès à l'information de M. [Nom] concernant les données personnelles qu'il a fournies à l'OACIQ en vertu de son statut de membre. M. [Nom] a demandé que ces données soient supprimées de la base de données de l'OACIQ.

Le 15 mars 2016, le Centre Info OACIQ a reçu une demande d'accès à l'information de M. [Nom] concernant les données personnelles qu'il a fournies à l'OACIQ en vertu de son statut de membre. M. [Nom] a demandé que ces données soient supprimées de la base de données de l'OACIQ.

Le 15 mars 2016, le Centre Info OACIQ a reçu une demande d'accès à l'information de M. [Nom] concernant les données personnelles qu'il a fournies à l'OACIQ en vertu de son statut de membre. M. [Nom] a demandé que ces données soient supprimées de la base de données de l'OACIQ.

SOMMAIRE

ENTRE NOUS 6

Dossier

DANS L'OMBRE POUR VOUS PERMETTRE DE MIEUX BRILLER AUPRÈS DU PUBLIC 10

Chronique *SUR LE TERRAIN* 26

NOMINATION 32

Entre nous

Parce que la confiance du public est essentielle

Faites-vous confiance à votre médecin ? À votre dentiste ? Avouez qu'un minimum de confiance est nécessaire pour bien fonctionner avec un professionnel.

C'est aussi, bien sûr, la même chose pour le public avec un courtier immobilier ou hypothécaire.

Obtenir cette confiance, et la conserver, est l'affaire de toute la profession. Sur le terrain. Dans chaque geste posé. Et la grande majorité d'entre nous y réussissons bien ! Or, nous travaillons si fort que c'en est fâchant quand certains trahissent cette confiance. Lorsque ça se produit, il faut être content qu'il existe des gens dont le rôle consiste à intervenir auprès de ceux qui posent des gestes qui nuisent à toute la profession. C'est le mandat du Service des affaires contentieuses de l'OACIQ.

À leur côté, les avocats du Service des affaires juridiques jouent un rôle tout aussi essentiel, même s'il est moins connu : ces professionnels soutiennent l'OACIQ dans toutes ses démarches en les validant du point de vue juridique. Ce sont ainsi eux qui, en réponse au rapport quinquennal du gouvernement sur l'application de la *Loi sur le courtage immobilier*, ont contribué à produire le mémoire de l'OACIQ. Et si les textes de l'Organisme sont si fiables et les formulaires si complets, c'est en bonne partie grâce à eux ! Bien sûr, rien ni personne n'est parfait, mais nous y travaillons tous ensemble, parce que la confiance du public est à ce prix.

Pour en savoir plus sur le rôle de ces deux services, je vous invite à lire **le dossier** que nous avons préparé dans ce numéro. Faites-moi confiance, vous allez être agréablement surpris, comme vous l'avez été avec le dossier du numéro précédent sur le Service d'inspection de l'OACIQ. Au cours de 2016, nous continuerons de vous faire mieux connaître l'Organisme ainsi que les gens passionnés qui y travaillent.

Bonne lecture et bonne continuation !



Serge Brousseau
Président du conseil d'administration
OACIQ



Pour continuer
d'exercer,
le maintien
de mon permis,
J'Y VOIS AVANT
LE 30 AVRIL.

Accéder à [MON DOSSIER](#)



Vous devez faire réparer votre téléphone ou votre tablette ?
Vous pensez vendre votre ancien appareil ?

iFix est le seul centre de réparation corporatif sur la Rive-Sud de Montréal.
Réparations rapides, pièces de qualité et travail garanti.

Contactez iFix dès aujourd'hui!

Centre de service



Réparations • Dépannage

514-923-IFIX (4349)

MICHAEL R. CONCISTER

Avocat

Spécialisation en droit immobilier

Médiateur accrédité en affaires civiles
et commerciales

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

À VOS AGENDAS

17 MAI 2016

Hôtel Mortagne de Boucherville

2016

AGA

OACIIO

À l'OACIQ, on informe le public pour mieux le protéger

APPRENEZ-EN PLUS SUR NOS INITIATIVES RÉCENTES :

[!\[\]\(7e49c700e4adaed94ad5398cf2e7059e_img.jpg\) protégezvous](#)



[!\[\]\(71ceb62b681518c82e95d615e7265d66_img.jpg\) **CAMPAGNE PUBLICITAIRE**](#)

[TROUVEZ RÉPONSE À VOS QUESTIONS](#)

PRENEZ-EN CONNAISSANCE ET PARLEZ-EN!



LES AFFAIRES JURIDIQUES DE L'OACIQ

Dans l'ombre pour vous permettre de mieux briller auprès du public



LUC



ISABELLE



JEAN-FRANÇOIS



KAROLINE

Ils agissent dans l'ombre afin d'éclairer votre chemin professionnel. On les voit peu, et pourtant c'est grâce à eux si vos outils, les guides ou les formulaires par exemple, sont produits dans les règles de l'art. Enfin, en poursuivant ceux qui trichent, ils sont indispensables à votre crédibilité auprès du public.

Pour la première fois, nous braquons les projecteurs sur les activités aussi essentielles que méconnues des professionnels des Affaires juridiques et des Affaires contentieuses de l'OACIQ, dont la vice-présidence est assurée par M^e Anaïk LeGoff.



Un tour d'horizon éclairant.



CONCEVOIR UN FORMULAIRE DE COURTAGE



AILLEURS AU CANADA



QUESTION D'UN COURTIER



Les professionnels des Affaires juridiques sont constamment sollicités pour répondre à cette question lancinante...

Le Service des affaires juridiques

EST-CE LÉGAL ?...

S'ils travaillaient dans les transports, ils seraient ceux qui conçoivent les routes et la signalisation pour vous aider à vous rendre plus facilement à destination en toute sécurité et en respectant la réglementation. Ils font d'ailleurs le pont entre la loi, ses règlements et votre pratique.

Dans la jungle des articles de loi, ils sont également les boussoles juridiques qui, jour après jour, aident l'Organisme et la profession à garder le cap. Leur rôle de soutien est essentiel, même s'il s'exerce la plupart du temps dans l'ombre. Levons un coin du voile sur ces éclaireurs juridiques!

LES ÉCLAIREURS

Donner son opinion : quoi de plus facile, à première vue. Mais lorsque cette opinion a des conséquences concrètes sur la pratique de milliers de courtiers, sur la rédaction de clauses et de contrats, ainsi que sur la façon dont le public sera protégé, c'est une autre histoire!

Cette pression est le lot quotidien de l'équipe d'avocats du Service des affaires juridiques dirigée par M^e Luc Pelletier. Ceux-ci ont la responsabilité de traiter de toute matière juridique qui ne relève pas du litige, lequel est traité par le Service des affaires contentieuses (**voir l'article** plus loin). Ils interviennent ainsi dans la rédaction de formulaires ou de guides, de mémoires, de clauses, de projets de règlements, etc.

Ces professionnels sont constamment sollicités par une foule de personnes ou de groupes pour répondre à cette question lancinante : ceci est-il légal? Laissons le dynamique directeur de ce Service, M^e Luc Pelletier, nous en parler.





« Chaque fois qu'une question juridique se pose, quelqu'un de l'équipe se penche sur le sujet. Même si notre service n'est pas quotidiennement en contact direct avec les courtiers, le lien est quand même fort, dans la mesure où nous sommes au cœur des activités de l'Organisme. »

DES DEMANDES DE PARTOUT

Le Service répond aux demandes quotidiennes de tous les services de l'OACIQ qui, eux, ont des contacts avec les courtiers et le public : le Centre Info OACIQ, le Service de la formation de base et des examens, celui de la Formation continue, l'Inspection, les Communications, etc. « Par la bande, nous pouvons donc aider les courtiers à être mieux guidés et à donner, à leur tour, de meilleurs conseils à leurs clients », constate M^e Pelletier.

Toutes les demandes sont traitées avec le même souci : « Qu'elles viennent de l'interne ou de l'externe, nous veillons toujours à ce que nos réponses respectent la loi, bien sûr, mais aussi qu'elles soient pragmatiques. Car notre travail est juridique à la base, mais la solution que nous trouvons doit être pratique pour que, par exemple, les courtiers puissent l'appliquer sur le terrain afin de protéger le public. »

FORMULAIRES ET GUIDES

Le Service des affaires juridiques contribue à la rédaction des formulaires en apportant son soutien au travail des membres du comité sur la formation et les pratiques professionnelles (CFPP). Celui-ci est constitué de membres du conseil d'administration de l'OACIQ. Ici encore, l'approche du Service n'est pas que légaliste; elle est aussi pragmatique. (À ce sujet, ne pas manquer l'article **Créer des formulaires, tout un contrat!**, plus loin.)

Le Service contribue également, comme d'autres instances de l'Organisme, à la rédaction des guides des pratiques professionnelles.

Enfin, il participe aux changements de la pratique des courtiers. « Le courtage évolue!, rappelle M^e Pelletier. C'est pourquoi nous avons les yeux ouverts pour toujours adapter la réglementation à la réalité sur le terrain. Les solutions juridiques de notre Service continueront de refléter cette évolution », assure son directeur.



POUR EN SAVOIR PLUS, CONSULTER :

- Le guide des pratiques professionnelles *Opérations de courtage : recourir aux règles de droit*
- La *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements





CRÉER DES FORMULAIRES : TOUT UN CONTRAT !

Des formulaires de l'OACIQ, conçus exclusivement pour votre pratique en courtage immobilier ou hypothécaire, vous en utilisez tous les jours. Mais avant d'arriver entre vos mains ou sur votre écran, vous permettant ainsi d'agir de manière professionnelle, ils ont traversé un long chemin de validation visant à les rendre à la fois compréhensibles, rigoureux et utilisables. Toute une gymnastique, parfois!

LES FORMULAIRES, UN TRAVAIL D'ÉQUIPE

Pour l'OACIQ, fournir des formulaires aux courtiers constitue un excellent moyen d'optimiser les pratiques sur le terrain et, ainsi, de protéger le public. Ce n'est d'ailleurs pas d'aujourd'hui que l'OACIQ rédige des formulaires. Déjà, l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec en créait depuis 1994. L'avènement de la nouvelle *Loi sur le courtage immobilier*, en 2010, a permis de moderniser bien des formulaires. (Lire l'encadré **2012, le test**)

Ce travail est, pour l'essentiel, celui du comité sur la formation et les pratiques professionnelles (CFPP). Ce comité est constitué de membres du conseil d'administration de l'OACIQ qui sont, pour l'essentiel, des courtiers. Ils sont épaulés par des spécialistes comme M^e Isabelle Charlebois, du Service des affaires juridiques. Chaque projet de formulaire y est décortiqué, évalué et soupesé par une foule d'intervenants.

Le projet de formulaire est ensuite présenté au conseil d'administration de l'Organisme. Un processus de consultation s'amorce alors avec d'autres intervenants, comme la Chambre des notaires. Il est ensuite ajusté selon les commentaires recueillis et adopté dans sa forme finale par le conseil d'administration. Il aboutit ensuite dans votre pratique!





D'AUTRES OUTILS POUR LES COURTIERS

Créer des formulaires ne sert à rien s'ils ne sont pas bien compris ni bien utilisés. Pour s'assurer que ce n'est pas le cas, le Service des affaires juridiques a créé des feuillets explicatifs. Ils constituent en gros le mode d'emploi du formulaire. Dans ces feuillets, aucun mot superflu, « car nous ne voulons pas noyer le courtier sous trop d'informations », assure M^e Charlebois.

L'Outil interactif sur les formulaires en est lui aussi un excellent pour accompagner le courtier lorsqu'il fait connaissance avec chaque formulaire. Enfin, le guide des pratiques professionnelles *Immeubles : Effectuer les opérations* explique bien les détails entourant l'utilisation des formulaires les plus populaires.



LES FORMULAIRES, LÀ POUR RESTER

Les formulaires sont là pour rester, et ce sera éventuellement sous forme électronique seulement, ce qui facilitera grandement leur mise à jour.

Par ailleurs, après la période productive des dernières années, moins de nouveaux formulaires verront probablement le jour, à moyen terme, estime la spécialiste des formulaires. « Par contre, une étape de révision est à prévoir, afin de les adapter à l'évolution des pratiques », conclut-elle.

2012, LE TEST

Avec l'arrivée de la nouvelle *Loi sur le courtage immobilier*, en 2010, il fallait modifier les formulaires existants et en créer d'autres. Entre 2010 et 2012, soit au moment où les nouveaux formulaires ont commencé à être utilisés, M^e Isabelle Charlebois a accompagné le comité de l'OACIQ sur les formulaires (maintenant le comité sur la formation et les pratiques professionnelles). Celui-ci a été au cœur des démarches de l'Organisme pour s'assurer que la transition se déroule avec un minimum de heurts sur le terrain.

« Les formulaires de l'ACAIQ ayant été conçus avant la loi de 2010, certains points n'étaient plus conformes ou étaient incomplets. Nous avons donc créé l'Annexe transitoire pour aider les courtiers à respecter les nouvelles obligations, dont la vérification d'identité. Après, nous avons fait évoluer les contrats existants », relate M^e Charlebois.

Pour les faire évoluer correctement, l'OACIQ a invité les courtiers à donner leur opinion sur les changements à apporter aux formulaires. Ainsi, dans les contrats résidentiels, les clauses touchant les copropriétés ont été enlevées et de nouveaux formulaires pour les transactions impliquant des copropriétés ont été créés.



POUR EN SAVOIR PLUS, consulter les pages suivantes dans synbad.com :

- L'Outil interactif sur les formulaires;
- La liste des formulaires obligatoires et recommandés;
- La FAQ sur les formulaires;
- Le guide des pratiques professionnelles *Immeubles : Effectuer les opérations*;
- Abonnement aux formulaires électroniques InstanetForms^{MC}.



Comment conçoit-on un formulaire de courtage?



Étape 1

Le Service des affaires juridiques répond au besoin principalement exprimé par les courtiers en produisant un projet de formulaire.

Étape 2

Le projet est soumis au comité sur la formation et les pratiques professionnelles (CFPP) pour évaluation.



Étape 3

Le projet est ensuite présenté au conseil d'administration de l'OACIQ.

Étape 4

Le conseil soumet le projet à des tiers pour consultation.



Étape 5

Le projet est finalisé, puis le conseil adopte le formulaire, qui est ensuite intégré à l'outil InstanetForms^{MC}.

Étape 6

Les courtiers disposent maintenant d'un nouvel outil de plus !



« Le nombre de dossiers disciplinaires demeure faible, compte tenu du volume élevé de transactions immobilières annuelles. »

KAROLINE, directrice
du Service des affaires contentieuses



Les Affaires contentieuses

UNE DISCIPLINE EXEMPLAIRE

Ils font un boulot parfois ingrat. Et ils le font pour les bonnes raisons : assainir les pratiques, protéger le public et préserver la réputation des courtiers immobiliers et hypothécaires. Pleins feux sur le travail exemplaire d'une équipe d'avocats habitués à plaider pour cette cause!

M^e Karoline Khelfa est la directrice du Service des affaires contentieuses à l'OACIQ. Elle encadre les activités de sept avocats. « L'un d'eux traite exclusivement les dossiers d'exercice illégal, précise-t-elle. Tous les autres font principalement du droit disciplinaire. » Du « droit disciplinaire »? Autrement dit, ils représentent le Bureau du syndic devant le comité de discipline de l'OACIQ.

Comment chaque dossier disciplinaire aboutit dans leur cour? « Le Bureau du syndic fait d'abord enquête à la suite d'une demande d'assistance. Une fois l'enquête terminée, il nous transmet le dossier lorsqu'il estime qu'il y a matière à porter plainte. Notre avocat examine alors la preuve recueillie et, le cas échéant, rédige la plainte portée devant le comité de discipline », explique M^e Khelfa.





DES CAS VARIÉS

Dans le domaine du courtage immobilier, les cas traités par le Service des affaires contentieuses sont variés. « On voit de tout », confirme M^e Khelfa. Notamment : des gonflements de prix par de fausses promesses d'achat dans le but d'obtenir un financement hypothécaire ne reflétant pas le réel prix de vente convenu entre les parties; ou la dissimulation de facteurs dont le courtier a connaissance et qui peuvent affecter défavorablement les parties ou la transaction (culture intérieure de cannabis, infiltration d'eau, mort violente, etc.).

En matière de courtage hypothécaire, les plaintes disciplinaires les plus fréquentes concernent les cas de transmission de faux documents : « C'est, par exemple, quand un courtier hypothécaire reçoit des documents, qui s'avèrent être faux, d'une personne autre que l'emprunteur et les achemine à l'institution prêteuse sans faire de vérifications auprès de ce dernier. »

Ces pratiques, bien que rares, affectent tout de même l'image de la profession, d'où l'importance d'en saisir le comité de discipline de l'OACIQ. En défendant les bonnes pratiques, M^e Khelfa estime contribuer à maintenir la plus-value pour le public de faire affaire avec un courtier lors d'une transaction. « Nous aidons ainsi à préserver le lien de confiance du public envers la profession », affirme-t-elle.



L'EXERCICE ILLÉGAL

L'autre grande activité du Service des affaires contentieuses consiste à intenter des recours pénaux contre les personnes exerçant des opérations de courtage sans être titulaires d'un permis de l'OACIQ. Pourquoi agir en ce domaine ? « Si la Loi encadre les activités de courtage, c'est parce que le gouvernement estime que le public doit être protégé. À l'inverse, quelqu'un qui ne fait pas affaire avec un courtier ne bénéficie pas de cette protection. En intervenant, nous nous assurons que les gens posant des actes de courtage sont soumis à la loi », explique M^e Khelfa.

Avant d'arriver dans la cour des Affaires contentieuses, les cas d'exercice illégal ont suivi le même chemin que les dossiers disciplinaires : le Bureau du syndic reçoit une demande d'assistance; un enquêteur fait enquête; s'il estime qu'il y a matière à poursuite, il transfère le dossier aux Affaires contentieuses. « Le dossier est alors analysé par l'avocat au dossier, qui décide s'il porte des accusations devant la Cour du Québec. »

Parmi les cas fréquents : « On voit de plus en plus de contrevenants qui offrent des services de courtage aux acheteurs pour obtenir du financement hypothécaire. Dans le domaine immobilier, on note un accroissement du nombre de sites Internet laissant croire qu'ils sont autorisés à poser des actes de courtage », ajoute M^e Khelfa.

Par ailleurs, les courtiers qui encouragent l'exercice illégal en travaillant de concert avec des non-titulaires de permis ne font pas exception : « le Bureau du syndic dépose des plaintes disciplinaires à l'encontre de ceux-ci, car ils encouragent l'exercice illégal de la profession », précise M^e Khelfa.

ET LES SERVICES D'ASSISTANCE AUX PROPRIÉTAIRES, EUX ?...

L'émergence de plus en plus marquée de divers services d'aide à la vente ou à la location d'immeubles ou à la recherche de produits hypothécaires, lesquels se croient en marge de l'encadrement prévu par la *Loi sur le courtage immobilier*, constitue une source de préoccupation pour l'Organisme.

Comme vous le savez, en 2013, l'OACIQ a entrepris un recours en jugement déclaratoire visant à déterminer si les activités d'une de ces entreprises, en l'occurrence DuProprio, constituent des opérations de courtage, au sens de la *Loi sur le courtage immobilier*. Où en est-on dans ce dossier ? En octobre 2015, DuProprio a présenté une requête visant à faire rejeter le recours entrepris par l'OACIQ. « Le 29 janvier dernier, la Cour supérieure a confirmé que le recours de l'OACIQ est justifié. Le dossier suivra ainsi son cours », relate M^e Khelfa.

Les contrevenants s'exposent à une amende de 1 500 \$ à 20 000 \$ pour une personne physique (art. 125 de la *Loi sur le courtage immobilier*) et de 3 000 \$ à 40 000 \$ dans le cas d'une personne morale (une entreprise). Les amendes doublent en cas de récidive.

M^e Khelfa se dit très fière du taux de succès des poursuites pénales intentées en exercice illégal : « Les acquittements sont très rares et l'effet dissuasif recherché est habituellement atteint », assure-t-elle.

On le voit, les avocats de ce service sont très actifs, et la profession a compris qu'au nom de la protection du public elle a tout intérêt à ce qu'ils le demeurent !



POUR EN SAVOIR PLUS,
consulter les articles suivants dans synbad.com :

- *L'exercice illégal : les tendances identifiées et nos outils pour les contrer;*
- *Identifier et dénoncer l'exercice illégal;*
- *Fortes amendes pour l'exercice illégal de l'activité de courtier et d'agence.*



JEAN-FRANÇOIS, avocat-conseil
au Service des affaires juridiques



Révision de la *Loi sur le courtage immobilier* : recommandations de l'OACIQ

LA PETITE HISTOIRE D'UN MÉMOIRE TOURNÉ VERS L'AVENIR

On se rappellera qu'en juin 2015, le ministère des Finances du gouvernement du Québec a déposé son rapport quinquennal sur l'application de la *Loi sur le courtage immobilier*. Le Service des affaires juridiques a été activement impliqué tout au cours de 2015 dans la préparation d'un mémoire au nom de l'OACIQ pour alimenter la réflexion du gouvernement et répondre à son rapport.

Jean-François Savoie est avocat-conseil au Service des affaires juridiques de l'OACIQ. À ce titre, il a participé à la rédaction de quantités d'analyses, de formulaires, de guides et de projets de modification de règlements depuis son entrée en fonction, voilà près de 18 ans.

En 2015, le dossier principal sur lequel il a mis ses énergies est sans contredit celui du processus de révision quinquennale de la *Loi sur le courtage immobilier*.



UN TRAVAIL CONCERTÉ

Réaliser le mémoire de l'OACIQ a été un travail colossal impliquant une foule de personnes, du conseil d'administration aux courtiers eux-mêmes.

Ne voulant rien laisser passer, les membres du conseil d'administration de l'Organisme ont mis en branle un processus rigoureux de réflexion, d'analyse et de recommandations pour l'avenir, auquel M^e Savoie a grandement contribué, avec son collègue M^e Luc Pelletier, directeur du Service des affaires juridiques ([voir l'article](#)).

Pendant des mois, ces experts se sont attelés à la tâche de dresser un bilan détaillé des réalisations de l'OACIQ depuis l'entrée en vigueur de la *Loi sur le courtage immobilier*, et d'évaluer les meilleurs moyens de continuer d'assurer la protection du public. Soucieux de ne rien laisser au hasard, ils ont ainsi scruté à la loupe les pratiques et les réglementations dans les autres provinces de même que dans des organisations similaires, et consulté de nombreux acteurs du milieu immobilier et hypothécaire.

Dans le cadre de ces travaux, deux enjeux sont vite apparus prioritaires :

- Préciser la portée de ce qui constitue une opération de courtage immobilier ou hypothécaire;
- Maintenir le modèle d'autoréglementation de l'Organisme tout en lui permettant de mieux remplir sa mission.

Plusieurs autres enjeux examinés par M^e Savoie et d'autres figurent aussi dans le Mémoire de l'OACIQ. Parmi eux : la nécessité d'encadrer la pratique des inspecteurs en bâtiment et des gestionnaires de copropriétés.

Les conclusions du ministère des Finances suivant la publication de son Rapport et des différents mémoires reçus restent à venir. C'est donc à suivre durant l'année!

D'ici là, nous vous invitons à cliquer ci-dessous pour lire le mémoire de l'OACIQ, son résumé ou ses faits saillants.



LE COURTAGE IMMOBILIER ET L'ENCADREMENT DANS LE RESTE DU PAYS

La définition de ce qui constitue une activité de courtage immobilier ou hypothécaire varie en fonction de la province, mais il existe de nombreux points communs, comme l'explique Jean-François Savoie, avocat-conseil au Service des affaires juridiques de l'OACIQ. Pour en savoir plus sur la notion d'opération de courtage dans les autres juridictions canadiennes, consulter l'Annexe 7 du [Mémoire de l'OACIQ sur le Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier](#) (p. 103).

Toutes les provinces canadiennes et les trois territoires canadiens encadrent le courtage immobilier, tandis que huit provinces encadrent le courtage hypothécaire et qu'une neuvième - le Nouveau-Brunswick - le fera sous peu (seuls l'Île-du-Prince-Édouard et les territoires n'auront alors aucun encadrement dans ce domaine).

QUI ENCADRE QUOI

Bien que le courtage immobilier soit encadré dans toutes les provinces et les trois territoires, les modèles et le degré d'encadrement varient. « Il y a des organismes similaires au nôtre, comme en Alberta, en Colombie-Britannique, en Ontario et en Nouvelle-Écosse, c'est-à-dire qu'un organisme d'autoréglementation voit à l'application de la loi provinciale sur le courtage immobilier », relate M^e Savoie. Dans d'autres provinces ou territoires, comme au Manitoba et en Saskatchewan, c'est un organisme gouvernemental, un département d'un ministère par exemple, qui encadre le courtage immobilier.

Et le courtage hypothécaire? « Seuls l'Alberta et le Québec ont un organisme d'autoréglementation qui encadre à la fois le courtage hypothécaire et le courtage immobilier. » Ailleurs, le courtage hypothécaire est encadré par un organisme gouvernemental distinct ou n'est tout simplement pas encadré.



L'ENCADREMENT DES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES ET HYPOTHÉCAIRES AU CANADA

VOUS VOULEZ AUGMENTER VOS CONNAISSANCES DE LA LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER ET DE SES RÈGLEMENTS, AINSI QUE DES AUTRES LOIS QUI ENCADRENT VOTRE PRATIQUE?

Voici quelques formations sur mesure pour vous, puisées dans le répertoire des activités de formation dans synbad.com :



Éthique et conduite professionnelle

La déontologie présentée dans votre pratique quotidienne

Les cas particuliers en droit immobilier

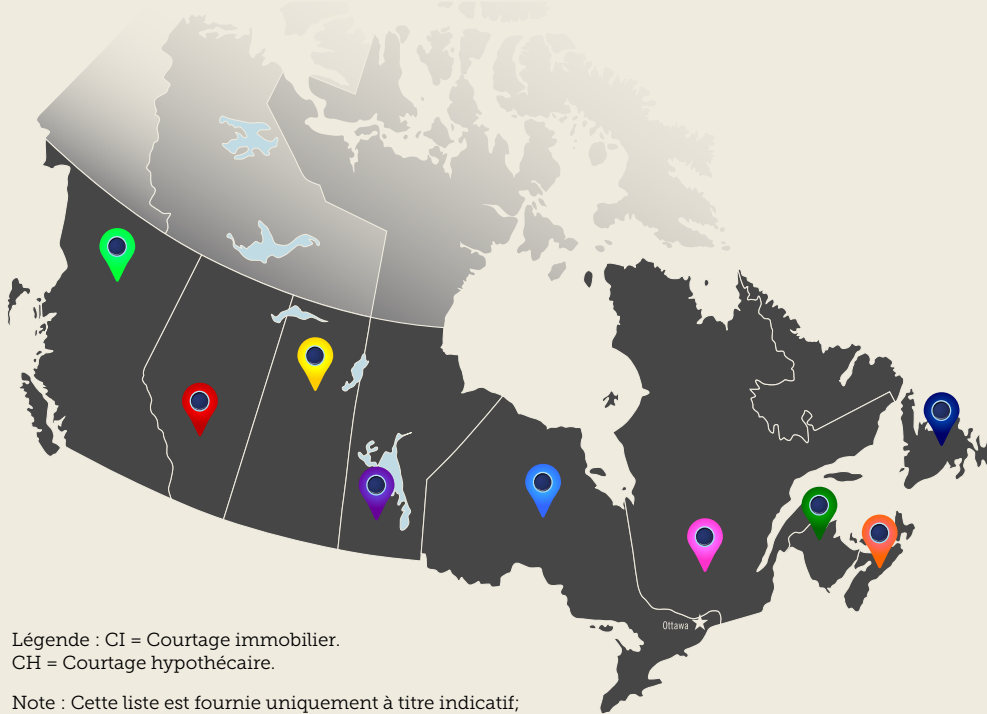
La jurisprudence récente

Les représentants légaux et les transactions immobilières

Médias sociaux : comment les lois influencent vos contenus

La loi 122 et l'entretien des façades





Légende : CI = Courtage immobilier.
CH = Courtage hypothécaire.

Note : Cette liste est fournie uniquement à titre indicatif; elle n'est pas exhaustive.

Pour en savoir plus, consulter les annexes 6 (p. 102) et 8 (p. 107) du [Mémoire de l'OACIQ sur le Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier](#).



Colombie-Britannique – CI : Real Estate Council of British Columbia
CH : Financial Institutions Commission



Alberta – CI et CH : Real Estate Council Alberta



Saskatchewan – CI : Saskatchewan Real Estate Commission
CH : Financial and Consumer Affairs Authority



Manitoba – CI et CH : Commission des valeurs mobilières du Manitoba



Ontario – CI : Real Estate Council of Ontario (RECO)
CH : Commission des services financiers de l'Ontario



Québec – CI et CH : OACIQ



Nouveau-Brunswick
CI : Commission des services financiers et des services aux consommateurs et Association des agents immobiliers du Nouveau-Brunswick
CH : Commission des services financiers et des services aux consommateurs



Nouvelle-Écosse – CI : Nova Scotia Real Estate Commission
CH : Accès Nouvelle-Écosse



Terre-Neuve et Labrador – CI : Service NL – Real Estate and Mortgage Broker Regulation
CH : Financial Services Regulation Division

Au niveau canadien :

CCARCH

Le Conseil canadien des autorités de réglementation des courtiers hypothécaires (CCARCH) est une association intergouvernementale d'autorités de réglementation des courtiers hypothécaires du Canada. Le mandat du CCARCH consiste à améliorer et à promouvoir l'harmonisation des pratiques de réglementation applicables aux courtiers hypothécaires, dans l'ensemble du Canada, afin de servir l'intérêt public.

ARCIC

Autorités de réglementation du courtage immobilier du Canada (ARCIC) est une organisation qui regroupe les organismes provinciaux qui encadrent les activités de courtage immobilier, afin de coordonner leurs actions et d'harmoniser les meilleures pratiques.





QUESTION D'UN COURTIER ET RÉPONSE DU CENTRE INFO OACIQ



QUESTION DE FADI KAOUK
Courtier immobilier agréé DA



CENTRE INFO OACIQ

TROUVEZ RÉPONSE À VOS QUESTIONS

- » SUR VOS TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES
OU HYPOTHÉCAIRES
- » SUR VOS PRATIQUES
- » SUR LA LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER
- » SUR L'OACIQ

FAITES APPEL AU CENTRE INFO OACIQ
INFO@OACIQ.COM





Chez Lussier Dale Parizeau, nous connaissons très bien les réalités de votre industrie.

Nous prenons le temps de bien évaluer vos besoins afin de vous proposer des solutions sur mesure.

> Assurance automobile
> Assurance habitation

> Assurance vie et santé
> Et une foule de privilèges !

 **Lussier
Dale Parizeau**
Cabinet de services financiers

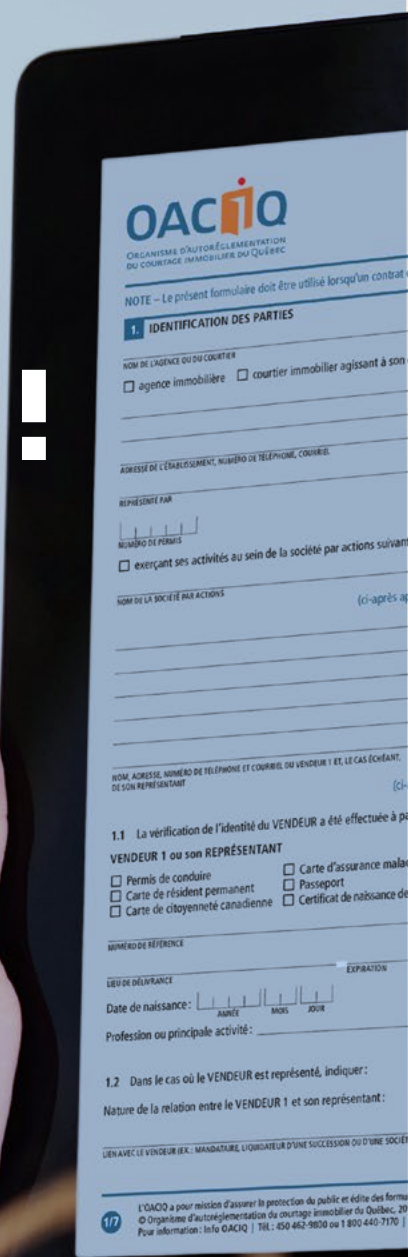
1 855 883-2461
LussierDaleParizeau.ca/oaciq

Formulaires électroniques
de l'OACIQ

Une solution professionnelle, efficace et écologique pour vous et vos clients !

Depuis le 1^{er} juillet 2015,
un abonnement est maintenant
nécessaire pour accéder aux formulaires
électroniques dans InstanetForms^{MC}.

Pour moins de 30 \$ par année, obtenez
un accès illimité !



**ABONNEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI À CE SERVICE
DANS [SYNBAD.COM/FORMULAIRES](https://synbad.com/formulaires).**

Chronique Sur le terrain
PAR LE CENTRE INFO OACIQ

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 ou à éviter.

Comment réussir son changement d'agence ?

En mars 2016, Alexandre Despard, courtier immobilier auprès d'une agence de Fleurimont, apprend une excellente nouvelle : sa conjointe, qui est médecin spécialiste, a obtenu un poste à Sherbrooke. M. Despard décide de travailler lui aussi à Sherbrooke, pour le compte de l'agence Accès des Sommets. La date officielle de son changement d'agence sera le 1^{er} juin 2016.

M. Despard a tissé d'excellents liens professionnels avec ses clients, et il est confiant que ceux-ci vont continuer de faire affaire avec lui. Il a par ailleurs deux contrats de courtage - vente en cours pour des immeubles résidentiels. Il n'y a aucune promesse d'achat pour ses inscriptions, en ce moment.

De plus, dans deux autres dossiers, il représente deux acheteurs distincts pour lesquels des promesses d'achat ont été acceptées. Ces acheteurs s'affairent à réaliser les conditions de leur promesse d'achat respective. Un de ces deux acheteurs est lié à M. Despard par *Contrat de courtage exclusif - Achat*.

Même si M. Despard est très heureux de la tournure des événements, plusieurs questionnements surgissent, au fur et à mesure qu'il planifie la suite des choses. Par exemple :

- Doit-il informer dès à présent son dirigeant d'agence de son changement d'agence ?
- Comment en avertir ses clients ?
- Comment sera-t-il rétribué ?

Comme il juge la situation délicate, il décide de consulter un agent d'information du Centre Info OACIQ.





DES RÉPONSES

D'emblée, l'agent d'information lui indique que la meilleure pratique pour un courtier consiste à ne pas changer d'agence lorsqu'il a des transactions en cours. Mieux vaut avertir dès que possible son dirigeant d'agence, car c'est à l'agence que revient d'abord l'obligation d'envoyer les avis de changement d'agence aux clients vendeurs, afin que ceux-ci expriment leur volonté. À défaut par l'agence de le faire, M. Despard devra faire parvenir les avis à ses clients, mais cela ne doit pas être fait à l'insu de son agence. De plus, en discutant de son changement avec son dirigeant d'agence actuel, M. Despard pourra s'entendre avec lui quant aux modalités entourant son départ.

VOICI DES RÉPONSES PLUS DÉTAILLÉES EN FONCTION DE QUELQUES SITUATIONS COURANTES.



Contrats de courtage vente pour des immeubles résidentiels, sans promesse d'achat en cours

AVIS À TRANSMETTRE

L'agent d'information mentionne que les vendeurs devront être informés par un avis écrit avant le changement d'agence qu'ils peuvent :

- continuer de faire affaire avec leur courtier actuel (M. Despard) à son nouvel établissement;
- continuer de faire affaire avec l'agence actuelle (avec un autre courtier dont l'identité leur sera communiquée); ou
- mettre fin au contrat de courtage.

Les clients devront effectuer leur choix au plus tard le jour du changement d'agence, ici le 1^{er} juin 2016. Sinon, leur contrat sera automatiquement résilié, suivant les clauses prévues (section 10 du formulaire *Contrat de courtage exclusif - Vente* dans le domaine résidentiel).

Si les clients vendeurs répondent dans les délais, M. Despard n'aura pas à leur faire signer le formulaire *Modifications* ou un nouveau contrat de courtage vente. S'ils choisissent de le suivre à sa nouvelle agence, ils seront liés à l'agence pour laquelle il agira désormais, et ce, aux mêmes conditions.

Un exemplaire des dossiers de contrats de courtage sera remis à M. Despard pour qu'il le remette à sa nouvelle agence (l'agence initiale conservera un exemplaire). Si les clients le demandent, l'agence à laquelle ils étaient initialement liés devra également leur remettre une copie de leur dossier.





Contrats de courtage vente pour des immeubles résidentiels, sans promesse d'achat en cours (suite)

RÉTRIBUTION

Si les clients décident de continuer de faire affaire avec l'agence actuelle (et donc un autre courtier), M. Despard pourrait malgré tout avoir droit à une rétribution : tout dépend de ce qui a été convenu avec son dirigeant d'agence dans son contrat d'embauche ou avant son départ. En effet, il est permis à un dirigeant d'agence de convenir de rétribuer un courtier ayant quitté l'agence pour des contrats de courtage qui étaient en vigueur alors que ce courtier était autorisé à agir pour lui.



Promesses d'achat écrites et en cours, pour des immeubles résidentiels

AVIS À TRANSMETTRE LORSQU'UN CONTRAT DE COURTAGÉ ACHAT (CCA) N'A PAS ÉTÉ SIGNÉ

Dans une telle situation, l'agent d'information mentionne que, par courtoisie, l'acheteur devrait être informé par un avis écrit avant le changement d'agence qu'il peut :

- continuer de faire affaire avec le courtier à son nouvel établissement;
- continuer de faire affaire avec l'agence (un autre courtier sera désigné et son identité lui sera communiquée); ou
- ne plus faire affaire avec le courtier ni avec l'agence.

Les documents reliés à la transaction seront conservés à l'agence identifiée à la promesse d'achat. Si le client acheteur décide de suivre le courtier à sa nouvelle agence, une copie de ceux-ci devra être remise à la nouvelle agence.

L'agent d'information précise également que tout changement d'agence devrait également être communiqué au courtier du vendeur, ainsi qu'à toute autre personne impliquée dans la transaction (ex. : notaire, inspecteur en bâtiment).





Promesses d'achat écrites et en cours, pour des immeubles résidentiels (suite)

AVIS À TRANSMETTRE LORSQU'UN CONTRAT DE COURTAGE ACHAT A ÉTÉ SIGNÉ

Pour ce qui est du client acheteur de M. Despard, auquel il est lié par contrat de courtage achat, M. Despard devra l'aviser de la même façon que les vendeurs dans la procédure décrite [ici](#). Ainsi, les acheteurs devront être informés par un avis écrit avant le changement d'agence qu'ils peuvent :

- continuer de faire affaire avec leur courtier actuel (M. Despard) à son nouvel établissement;
- continuer de faire affaire avec l'agence actuelle (avec un autre courtier dont l'identité leur sera communiquée); ou
- mettre fin au contrat de courtage.

Les clients devront effectuer leur choix au plus tard le jour du changement d'agence, ici le 1^{er} juin 2016. Sinon, leur contrat sera automatiquement résilié, suivant les clauses prévues (section 9 du formulaire *Contrat de courtage exclusif - Achat* dans le domaine résidentiel).



RÉTRIBUTION

L'agence pour laquelle le courtier agissait (avec ou sans CCA) au moment de la rédaction de la promesse d'achat, pourrait devoir lui verser une rétribution. Tout dépend de ce qui était prévu à son contrat d'embauche avec son agence, ou de l'entente prise à l'occasion de son départ.



POUR EN SAVOIR PLUS, DANS SYNBAD.COM :

- *Avis - changement d'agence ou de statut*
- *À qui appartiennent les contrats de courtage au sein d'une agence*
- *13 sujets d'intérêt pour les DA, question 6*
- *Courtage immobilier commercial : lorsqu'un courtier quitte une agence*
- *FAQ - Loi sur le courtage immobilier, question 12*



cellcom
RIVE-SUD

Offres exclusives pour les titulaires de permis de l'OACIQ
Disponibles seulement chez Cellcom Rive-Sud

Bell

Les offres peuvent prendre fin sans préavis. Primes et promotions à la discrétion de Cellcom Rive-Sud. Certaines restrictions et conditions s'appliquent; détails en magasin. Ne peut être combiné avec aucune autre offre.

Consultez nos offres et services
disponibles au
www.cellcomrivesud.com/oaciq

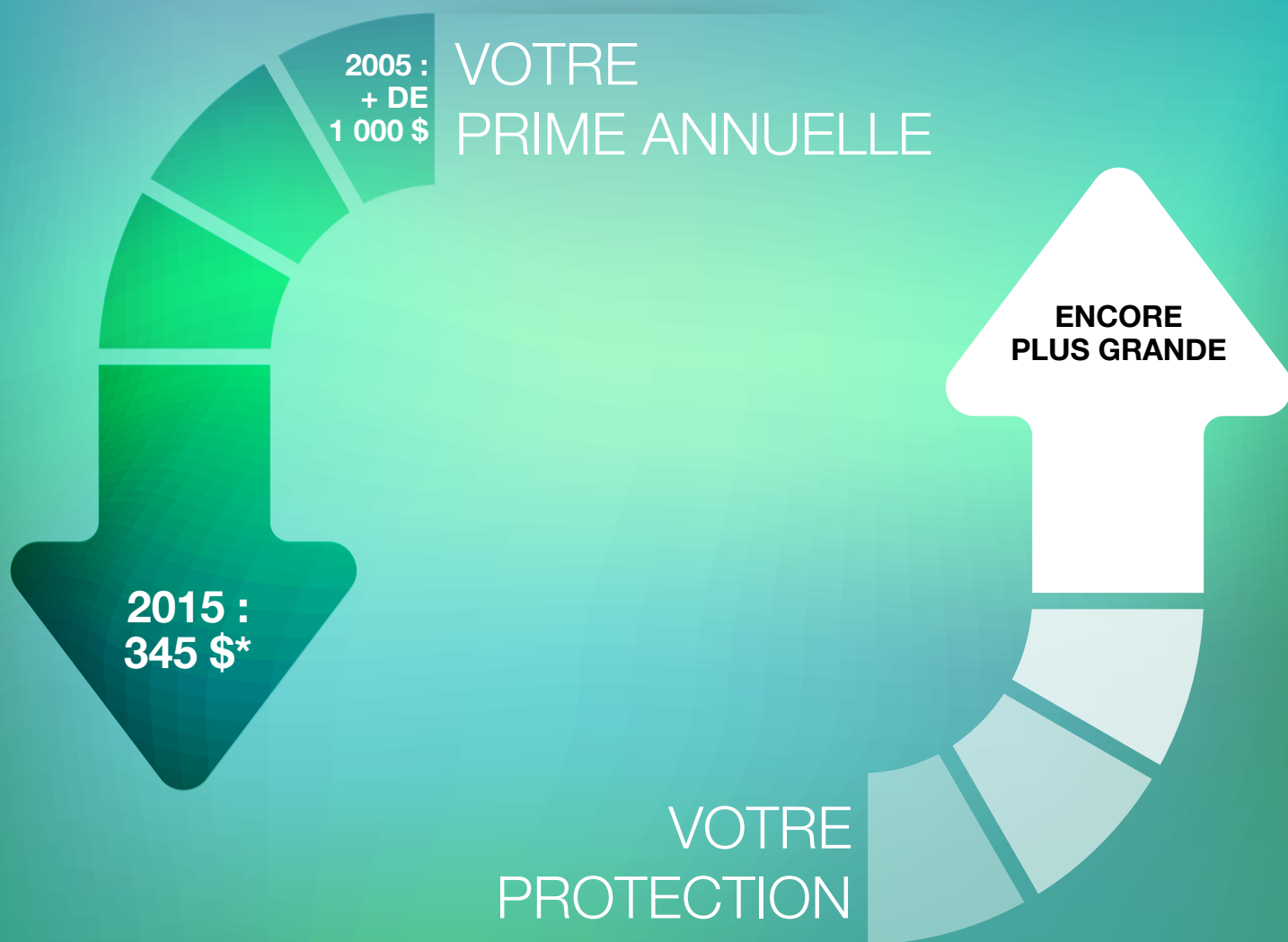
1-888-832-6015
oaciq@cellcomrivesud.com

LES FORMATIONS DE L'OACIQ, UN CHOIX FONDAMENTAL.



VISITEZ LE RÉPERTOIRE DE NOS FORMATIONS
synbad.com/formationsoaciq

LE FARCIQ, UN SUCCÈS SUR TOUTE LA LIGNE!



*Agences hypothécaires, agences et courtiers immobiliers. Prime à 245 \$ pour les courtiers hypothécaires.

FARCIQ.COM

FARCIQ

Fonds d'assurance responsabilité professionnelle
du courtage immobilier du Québec

Nomination au comité de discipline de l'OACIQ

Le ministre des Finances, M. Carlos J. Leitão, a procédé à la nomination d'un nouveau vice-président au comité de discipline de l'OACIQ : il s'agit de M^e Jean-François Mallette, de l'équipe de litige du cabinet privé Prévost, Fortin, D'Aoust, avocats.

Admis au Barreau en 1998, M^e Mallette exerce principalement le litige en matière civile, commerciale et corporative. Il possède une compétence dans le domaine immobilier, ainsi qu'en responsabilité civile, et une solide expérience de plaidoirie devant les tribunaux judiciaires et administratifs. M^e Mallette a également développé une expertise particulière en résolution de conflit en matière de perception des créances.

M^e Mallette se joint donc à l'équipe déjà en place, sous la présidence de M^e Patrick de Niverville.

À PROPOS DU COMITÉ DE DISCIPLINE

En vertu de l'article 94 de la *Loi sur le courtage immobilier*, après consultation du Barreau du Québec, le ministre a le pouvoir de nommer le président ainsi que des vice-présidents du comité de discipline de l'OACIQ parmi les avocats ayant au moins dix ans de pratique.

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.



M^e Jean-François
Mallette



DES COMMENTAIRES SUR **PROFESSION COURTIER ?**



Faites comme
LINDA DE GUISE, courtière :

« Concernant l'article traitant de l'OACIQ qui est perçu comme étant la police [dans le dernier numéro de Profession COURTIER], j'ai toujours trouvé que le personnel de l'OACIQ était professionnel et serviable. Tout courtier ou toute agence qui pense que vous êtes la police est malavisé. Vous êtes là pour nous aider, nous instruire et nous protéger, nous et le grand public, dans nos transactions. »

ÉCRIVEZ-NOUS!

communications@oaciq.com

