

# Les services offerts par le courtier inscripteur

C'est le courtier qui représente  
le vendeur



AOÛT 2014

PM113

## LES OBLIGATIONS

*Au Québec, la loi provinciale impose aux courtiers immobiliers certaines obligations auxquelles ils ne peuvent se soustraire. Par conséquent, les courtiers immobiliers du Québec ne peuvent offrir le « simple affichage » auprès du service MLS/Centris sans assumer l'ensemble des responsabilités qui régissent leurs pratiques professionnelles.*

**En fait, ils sont tenus de superviser la transaction de A à Z** – du premier contact client jusqu'à la conclusion de la transaction. Ils doivent également respecter d'autres obligations, y compris:

- ✓ Le courtier a l'obligation de promouvoir les intérêts de ses clients et de protéger leurs droits.
- ✓ Le courtier a l'obligation de vérifier les informations qu'il transmet.
- ✓ Le contrat de courtage établit un lien professionnel entre le courtier et le client et consigne officiellement les obligations auxquelles il s'engage envers lui.
- ✓ Le courtier présente à ses clients toutes les promesses d'achat écrites et négocie les meilleures conditions.
- ✓ Le courtier peut recevoir une rétribution que si la propriété est vendue
- ✓ Le courtier doit collaborer avec les autres courtiers

## LA MISE EN MARCHÉ

- ✓ Le courtier aide le vendeur à obtenir le meilleur prix pour sa propriété.
- ✓ Le courtier dispose de tous les outils pour bien mettre en marché votre propriété.
- ✓ Le courtier a accès à un bassin d'acheteurs sérieux.

## **L'ÉTAT DU MARCHÉ**

- ✓ Le courtier renseigne ses clients sur l'état du marché de l'immobilier dans la région à la suite d'une analyse comparative détaillée.

## **LES ACTIVITÉS DE GESTION**

- ✓ Le courtier reçoit tous les appels, coordonne les visites avec les acheteurs potentiels et assure les suivis.
- ✓ Le courtier vous évite les ennuis occasionnés par la sollicitation abusive.
- ✓ Le courtier voit à la gestion de tous les aspects reliés à la vente ou l'achat de votre propriété.
- ✓ Le courtier vous permet de poursuivre vos occupations professionnelles et personnelles.
- ✓ Le courtier conseille le vendeur sur les déclarations à faire sur sa propriété.
- ✓ Le courtier aide ses clients à rassembler tous les documents légaux requis.
- ✓ Le courtier dresse un bilan de l'état de votre propriété et vous conseille sur les améliorations à apporter pour la mettre en valeur.
- ✓ Le courtier effectue le suivi concernant la réalisation des diverses conditions consignées à la promesse d'achat

## **EXPÉRIENCE, CONNAISSANCES ET FORMATION, QUALIFICATIONS**

- ✓ Le courtier diminue les risques de recours contre le vendeur.
- ✓ Le courtier possède la formation, l'expérience et la connaissance du marché pour que la transaction se fasse dans les règles de l'art et ne réserve aucune surprise.
- ✓ Le courtier prévient et règle les problèmes.
- ✓ Le courtier conseille le vendeur et l'acheteur pour conclure leur transaction immobilière de façon satisfaisante.
- ✓ Le courtier aide le vendeur et l'acheteur à bien cerner leurs besoins.
- ✓ Le courtier possède toutes les qualifications requises pour rendre de bons services.
- ✓ Le courtier facilite la communication entre le vendeur et l'acheteur.
- ✓ Le courtier a une connaissance des phénomènes régionaux : pyrite, vermiculite, radon, etc.
- ✓ Le courtier dispose d'outils à la fine pointe de la technologie.
- ✓ Le courtier a les compétences pour rédiger des contrats clairs.

- ✓ Un examen d'entrée dans la profession a pour but d'assurer aux consommateurs que les courtiers détiennent les compétences nécessaires pour leur offrir un service adéquat.
- ✓ Le courtier à accès à plus d'une trentaine d'activités de formation continue et son code de déontologie lui impose de mettre ses connaissances à jour.
- ✓ Le courtier doit suivre des activités de formation continue obligatoire imposées par l'OACIQ.

## **PROTECTION ET SÉCURITÉ**


### **L'OACIQ : un gage de protection pour le public**

*L'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) rappelle que la Loi sur le courtage immobilier a été adoptée en vue de protéger le public et de mieux encadrer les pratiques de courtage.*

- ✓ Le courtier vous accompagne étape par étape.
- ✓ Le courtier vous procure la tranquillité d'esprit en vous assurant une transaction sans tracas ni soucis.
- ✓ Accès au centre de renseignements Info OACIQ pour obtenir de l'information concernant vos droits comme vendeur et acheteur et sur la Loi sur le courtage immobilier ainsi que sur les activités, produits et services de l'Organisme.
- ✓ Le courtage immobilier au Québec est encadré par l'OACIQ.
- ✓ Le public est protégé grâce aux nombreux formulaires conçus par l'OACIQ auxquels le courtier a accès.
- ✓ Accès au service Assistance OACIQ pour solliciter l'aide de l'Organisme en cas de besoins.
- ✓ Possibilité de déposer une demande d'enquête au bureau de la Syndique.
- ✓ Le comité d'inspection de l'OACIQ s'assure que les méthodes de travail des courtiers sont conformes aux règles de la profession par l'inspection des dossiers, livres et registres.
- ✓ Le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier a le pouvoir d'indemniser le consommateur victime d'une fraude, de manœuvres dolosives (malhonnêtes) ou de détournement de fonds.
- ✓ L'assurance responsabilité professionnelle que doivent souscrire les courtiers offre une protection financière supplémentaire aux consommateurs en cas de faute, erreur, négligence ou omission.

## Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 ou par courriel à : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal.

Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a **plus de 100 sujets** de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **section InfoMaison**

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord.

---

**Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis  
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!**

**PARTAGEZ, MOI JE LE FAIS. POURQUOI NE LE FERIEZ-VOUS PAS?**

---

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur le site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci- dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE-SITE

**LE CENTRE DE L'INFORMATION  
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD**