

Avis au Public

Les obligations du courtier immobilier de A à Z

bien plus que le «simple affichage» SIA / MLS ?

Qu'est-ce qui se passe avec le service SIA / MLS (service inter-agences)?

Vous avez peut-être entendu que les courtiers immobiliers du Canada peuvent maintenant offrir aux particuliers d'inscrire leur propriété au service SIA / MLS à la suite de l'entente conclue entre l'ACI et la Commissaire de la concurrence, sans pour autant offrir la gamme complète de leurs services en matière de courtage immobilier.

Cependant, au Québec, il y a des bémols. En effet, la loi provinciale impose aux courtiers immobiliers certaines obligations auxquelles ils ne peuvent se soustraire, y compris celle de vérifier et démontrer l'exactitude de tous les renseignements qui leur sont transmis.

Par conséquent, les courtiers immobiliers du Québec ne peuvent offrir le « simple affichage » auprès du service SIA / MLS 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 :

- Ne recevoir une rétribution que si la propriété est vendue
- Présenter au propriétaire toutes les promesses d'achat qu'ils reçoivent
- Conseiller toutes les parties à la transaction
- Consigner par écrit les droits et obligations des parties
- Collaborer avec les autres courtiers

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.

Pour connaître les services auxquels vous avez droits en transigeant avec un courtier immobilier, consultez [l'oaciq.com/avantages/fr](http://oaciq.com/avantages/fr)



InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#32

Voici Les Services Auxquels Vous Avez Droits En Transigeant Avec Un Courtier Immobilier

10 RAISONS DE VENDRE OU D'ACHETER AVEC UN COURTIER IMMOBILIER

1. Le courtier aide le vendeur à obtenir le meilleur prix pour sa propriété.
2. 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.
3. Le courtier dresse un bilan de l'état de votre propriété et vous conseille sur les améliorations à apporter pour la mettre en valeur.
4. Le courtier dispose de tous les outils pour bien mettre en marché votre propriété.
5. Le courtier a accès à un bassin d'acheteurs sérieux.
6. Le courtier prévient et règle les problèmes.
7. Le courtier conseille le vendeur et l'acheteur pour conclure leur transaction immobilière de façon satisfaisante.
8. Le courtier aide le vendeur et l'acheteur à bien cerner leurs besoins.

9. Le courtier négocie pour l'acheteur les meilleures conditions d'emprunts.
10. Le courtier vous accompagne étape par étape.

ET VOYEZ LES 35 AUTRES RAISONS


11. Le courtier vous procure la tranquillité d'esprit en vous assurant une transaction sans tracas ni soucis.
12. Le courtier possède toutes les qualifications requises pour rendre de bons services.
13. Le courtier a l'obligation de promouvoir les intérêts de ses clients et de protéger leurs droits.
14. Le courtier facilite la communication entre le vendeur et l'acheteur.
15. Le courtier a une connaissance des phénomènes régionaux : pyrite, vermiculite, radon, etc.
16. Le courtier renseigne ses clients sur l'état du marché de l'immobilier dans la région à la suite d'une analyse comparative détaillée.
17. Le courtier dispose d'outils à la fine pointe de la technologie.
18. Le courtier voit à la gestion de tous les aspects reliés à la vente ou l'achat de
19. Le courtier vous permet de poursuivre vos occupations professionnelles et personnelles.
20. Le courtier reçoit tous les appels, coordonne les visites avec les acheteurs potentiels et assure les suivis.
21. Le courtier vous évite les ennuis occasionnés par la sollicitation abusive.
22. Le courtier aide ses clients à rassembler tous les documents légaux requis.
23. Le courtier analyse les besoins de l'acheteur et sa capacité financière dans le but de fixer un prix d'achat.
24. Le courtier a accès à l'information juste et complète pour l'acheteur.
25. Le courtier vous avise rapidement de toutes nouvelles propriétés correspondant à vos besoins
26. Le courtier vous conseille en matière d'inspection préachat.
27. Le courtier présente à ses clients toutes les promesses d'achat écrites et négocie les meilleures conditions.
28. Le courtier conseille le vendeur sur les déclarations à faire sur sa propriété.

29. Le courtier a les compétences pour rédiger des contrats clairs.
30. Le courtier a l'obligation de vérifier les informations qu'il transmet.
31. 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.
32. 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.
33. Le courtier doit divulguer à l'acheteur tout facteur dont il a connaissance pouvant affecter défavorablement la propriété.
34. Le courtier diminue les risques de recours contre le vendeur.
35. Le courtage immobilier au Québec est encadré par l'OACIQ.
36. Le public est protégé grâce aux nombreux formulaires conçus par l'OACIQ auxquels le courtier a accès.
37. 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.
38. Le courtier a accès à plus d'une trentaine d'activités de formation continue
39. Le courtier doit suivre des activités de formation continue obligatoire imposées par l'OACIQ.
40. Le courtier effectue le suivi concernant la réalisation des diverses conditions consignées à la promesse d'achat
41. Accès au service Assistance OACIQ pour solliciter l'aide de l'Organisme en cas de besoins.
42. Possibilité de déposer une demande d'enquête au bureau de la Syndique.
43. 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.
44. 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.
45. 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.

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com Tél : (438) 404-9606

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://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : 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 juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

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. 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** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

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