

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#41

Madame,
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

Voici les 10 plus importantes règles de procédures des courtiers immobiliers.

Les courtiers immobiliers ont élaboré, avec les années, un protocole ou un ensemble de règles que le consommateur doit connaître et respecter tout au cours du processus d'achat ou de vente afin de favoriser la relation acheteur/vendeur/courtier et, ultimement, clore une transaction.

Voici les 10 plus importantes règles de procédures des courtiers immobiliers.

LES 10 PLUS IMPORTANTES RÈGLES DE PROCÉDURES DES COURTIER IMMOBILIERS.

Les courtiers immobiliers ont élaboré, avec les années, un protocole ou un ensemble de règles que le consommateur doit connaître et respecter tout au cours du processus d'achat ou de vente afin de favoriser la relation acheteur/vendeur/courtier et, ultimement, clore une transaction. Nous vous présentons, dans ce document, les 10 règles les plus importantes à suivre, selon les courtiers.

1. Comprenez que les courtiers travaillent presque exclusivement à commission

- a. Très peu de courtiers travaillent à salaire.
- b. La majorité des courtiers ne travaillent qu'à commission. Pour toucher une somme d'argent, le courtier doit conclure une transaction.
- c. Soyez réaliste : un courtier immobilier, comme tout travailleur, est en droit de toucher une rémunération. Ne faites pas perdre temps et argent à un courtier, si vous avez la ferme intention de l'évincer ultérieurement de la transaction.

2. Respecter les rendez-vous et soyez à temps

- a. Soyez respectueux, usez de courtoisie et n'attendez pas que votre courtier laisse tout tomber pour acquiescer sur le champ à votre demande de visiter une maison. Vous n'êtes sûrement pas le seul prospect ou le seul client de votre courtier.
- b. Si vous prenez un rendez-vous avec votre courtier, respectez-le.
- c. Si vous prévoyez être en retard, avisez-le et dites-lui l'heure à laquelle vous prévoyez arriver.

3. Choisir un courtier immobilier

- a. Choisissez d'abord si vous préférez travailler seul ou être représenté par un courtier.
- b. Si vous choisissez de recourir à un courtier, choisissez-le avec soin. Permettez-vous d'en rencontrer quelques-uns avant de vous fixer.
- c. Si vous interviewez des courtiers, il est important de leur dire que vous êtes en période de recrutement.
- d. Il n'est pas recommandé d'interviewer 2 courtiers de la même agence de courtage, puisqu'ils partagent la même philosophie et travaillent avec les mêmes paramètres.

4. Lors du processus de recherche d'une maison, faites appel à votre courtier et non pas au courtier inscripteur (qui a la propriété à vendre) pour vous représenter.

Il peut arriver dans certaines circonstances que votre courtier soit aussi le courtier inscripteur.

- a. Le courtier inscripteur est celui qui travaille pour le vendeur (propriétaire de la maison à vendre). Si vous n'avez pas de courtier, il n'est pas souhaitable de demander au courtier inscripteur de vous représenter, puisque ce dernier travaillerait sous deux mandats différents et se retrouverait en quelque sorte en conflit d'intérêts.
- b. Si le courtier vous fait visiter la maison, il s'attend à vous représenter.
- c. Le courtier inscripteur ne veut pas faire le travail du courtier de l'acheteur. Laissez votre courtier vous représenter.

5. Respectez l'éthique des "visites libres"

- a. Si vous êtes intéressé à faire des "visites libres" sans la présence de votre courtier, vaut mieux en discuter avec lui. Certains courtiers immobiliers l'autorisent et n'y voient aucun problème alors que d'autres sont offusqués de la situation.
- b. Présentez la carte d'affaires de votre courtier au courtier inscripteur de la maison que vous visitez. Demandez-lui s'il est effectivement l'agent inscripteur, car parfois le courtier qui vous reçoit est un courtier à la recherche d'acheteurs potentiels. Le fait de spécifier que vous êtes dûment représenté par un courtier vous protège.
- c. Ne soyez pas intrusif lors de la visite : ne demandez pas d'informations au courtier au sujet du propriétaire ou de ses motivations à vendre sa propriété.

6. Signez un contrat de courtage exclusif avec un courtier qui aura le mandat de rechercher pour vous une maison et de vous représenter lors de la transaction éventuelle.

- a. Prévoyez signer un contrat de courtage. Outre stipuler clauses et conditions, il crée une relation entre vous et le courtier, où vous pouvez échanger sur les devoirs du courtier et vos responsabilités en tant qu'acheteur.
- b. Si vous ne connaissez pas la différence entre un mandat exclusif de représentation et un mandat non exclusif, demandez-lui des explications.
- c. Si vous n'êtes pas prêt à signer un mandat de représentation (contrat de courtage), ne demandez pas à votre courtier de vous faire visiter des maisons. Cette situation peut-être équivoque, à savoir quel courtier a initié l'achat et, par

conséquent, vous causer problème au sujet du partage de commission entre courtiers.

- d. Demandez à votre courtier s'il accepterait de vous libérer de votre mandat si vos attentes n'étaient pas comblées, et ne souhaitez plus travailler avec lui.

7. Un contrat de courtage doit toujours être signé

- a. Selon la loi, les courtiers sont tenus de divulguer aux acheteurs le nom de leur agence.
- b. L'acheteur ou le vendeur ne peut être représenté que par un seul courtier. Ce dernier à la responsabilité de veiller aux meilleurs intérêts de son client et voir à ce que le processus d'achat/vente se déroule dans les règles de l'art.

8. Faites connaître vos attentes

- a. Si vous vous attendez que votre courtier vienne vous chercher à votre porte pour vous faire visiter des maisons et qu'il vous ramène chez vous par la suite, dites-le-lui. Plusieurs offrent ce service, sinon il doit vous faire part de sa façon de travailler.
- b. Informez votre courtier de quelle façon vous souhaitez qu'il communique avec vous (téléphone, courriel, messages textes, etc.) et à quelle fréquence.
- c. Établissez un échéancier réaliste dans le temps pour vous trouver une maison. Faites un retour avec votre courtier au sujet d'informations que vous aurez recueillies.
- d. Si vous êtes insatisfait de sa façon de travailler, dites-le-lui clairement.

9. Ne signez aucun formulaire que vous ne comprenez pas

- a. N'hésitez pas à demander à votre agent de vous expliquer ce que vous ne comprenez pas clairement.
- b. N'oubliez pas que les courtiers n'ont pas une formation d'avocat ou de notaire, et par conséquent ne peuvent interpréter la loi.
- c. Si votre courtier vous demande de signer le document "Consentement pour représenter plus d'un acheteur", sachez que ce n'est pas dans votre intérêt et refusez de signer.

10. Soyez prêt à acheter

- a. Si vous n'êtes pas prêt à acheter, vous n'avez pas besoin de faire appel à un courtier immobilier. Vous pouvez visiter toutes les maisons que vous voulez, appelez les agents inscripteurs pour visiter leurs maisons (inscriptions), mais soyez honnête en leur mentionnant que vous êtes en mode magasinage. Vous


pouvez aussi naviguer sur les différents sites web pour visiter virtuellement les maisons annoncées, mais si vous n'êtes pas prêt à agir, ne faites pas perdre le temps d'un courtier.

- b.** Si possible, confiez vos enfants à une gardienne, spécialement si vos enfants sont trop jeunes pour vous accompagner à visiter des maisons durent de nombreuses heures.

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