

MÉMOIRE DU COLLÈGE DE L'IMMOBILIER DU QUÉBEC

*En réponse au Rapport sur l'application de la Loi sur le
courtage immobilier du ministre des Finances*

Septembre 2015



L'école des leaders de l'immobilier

MÉMOIRE DU COLLÈGE DE L'IMMOBILIER DU QUÉBEC

INTRODUCTION

Fondé en 1993, le Collège de l'immobilier du Québec (<http://www.collegeimmobilier.com>) (le « Collège ») est le plus important collège d'enseignement professionnel spécialisé en courtage immobilier et hypothécaire au Québec. Son offre consiste en des programmes de base accrédités menant à l'obtention d'un permis de courtage et des formations continues accréditées menant à l'obtention d'unités dans le cadre du nouveau programme obligatoire de formation continue mis en place par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier (l' « OACIQ »).

Le Collège est le seul établissement d'enseignement au Québec à se spécialiser exclusivement dans la formation des courtiers. À ce titre et en raison de son expertise reconnue dans le développement de programmes complets de formation permanente et de formation continue, le Collège est généralement considéré comme « la » référence dans l'enseignement du courtage immobilier et hypothécaire au Québec.

Le Collège a pris connaissance du *Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier* (le « Rapport ») déposé par le Ministre des Finances, M. Carlos Leitão, (le « Ministre ») le 12 juin 2015, à l'Assemblée nationale et des questions soulevées dans la perspective d'une possible réforme législative. Le but du présent Mémoire est de contribuer au processus de consultation publique pour la révision de la *Loi sur le courtage immobilier* (la « Loi »), en l'enrichissant de l'expertise particulière du Collège dans la formation des courtiers immobiliers et de sa connaissance intime des activités associées à la pratique du courtage immobilier.

PRÉSENTATION DU COLLÈGE DE L'IMMOBILIER

Constitué dans la foulée de l'adoption de la *Loi sur le courtage immobilier* de 1994, le Collège de l'immobilier est un organisme sans but lucratif, indépendant, dirigé par un conseil d'administration composé de douze membres provenant de l'industrie.

La mission du Collège est d'offrir une formation de très haute qualité en immobilier et ce, tant en français qu'en anglais. En particulier, le Collège vise à hausser la qualité de l'acte dans la pratique de l'immobilier au Québec en (i) donnant les programmes d'études préparatoires aux examens obligatoires de l'OACIQ, et (ii) permettant aux titulaires de permis de se spécialiser en leurs offrant des programmes de perfectionnement et de la formation continue. Outre l'accréditation de ses programmes par l'OACIQ, le Collège est un établissement d'enseignement supérieur privé, non subventionné, détenant un permis du *Ministère de l'Éducation, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche*.

Le Collège est le seul établissement d'enseignement au Québec à se spécialiser exclusivement dans la formation des courtiers.

Le Collège, dont les activités sont réparties sur trois campus (Ile-des-Sœurs, Laval, et Brossard), emploie 12 personnes, incluant une direction générale et un secrétariat, et regroupe une équipe de 16 enseignants, composée essentiellement d'avocats spécialisés en immobilier, de courtiers chevronnés et de dirigeants d'agence.

La formation de base offerte par le Collège couvre de façon exhaustive les trois programmes de formation de base donnant droit aux trois types de permis délivrés par l'OACIQ, à savoir le courtage immobilier résidentiel, le courtage immobilier commercial et le courtage hypothécaire. À titre d'exemple, le programme de courtage immobilier résidentiel du Collège comprend 360 heures de cours et couvre les domaines suivants : le droit immobilier, l'évaluation immobilière, les mathématiques immobilières, la rédaction de contrats et la Loi sur le courtage/déontologie (voir le programme des cours de base du Collège joint en Annexe au présent Mémoire).

En plus de la formation de base, le Collège fournit également un service de perfectionnement adapté aux besoins de l'industrie (par exemple la formation de 270 heures additionnelles destinée aux futurs dirigeants d'agence), et un service de formation continue, lesquelles formations sont également accréditées par l'OACIQ.

Plus de 1 000 candidats courtiers graduent chaque année des divers programmes de base offerts par le Collège, et leur taux de réussite aux examens obligatoires de l'OACIQ est parmi les meilleurs de l'industrie. À ce nombre s'ajoute près de 1 000 courtiers et dirigeants d'agence qui suivent des formations continues (maintenant accréditées par l'OACIQ).

RETOUR SUR L'HISTORIQUE DE LA FORMATION

Le rehaussement graduel de la qualité de la pratique du courtage immobilier et la professionnalisation de l'industrie ont été au centre des différentes réformes législatives qui se sont succédées au fil des années. Le renforcement graduel de la protection du public québécois a toujours été le moteur de ces réformes.

Ainsi, dès 1962, l'Assemblée nationale a adopté une première *Loi sur le courtage immobilier*, créant l'obligation pour les courtiers de détenir un certificat de pratique. Dans les années qui ont suivi, la profession s'est graduellement organisée par le biais de l'autoréglementation, adoptant notamment un code de déontologie, un processus disciplinaire et un mode de résolution des différends.

En 1994, le législateur québécois a donné un coup d'accélérateur important au rehaussement de la qualité de la pratique en instituant une nouvelle *Loi sur le courtage immobilier*, laquelle augmentait considérablement la protection du consommateur, ajoutait de nombreuses obligations aux courtiers immobiliers, incluant l'obligation pour les postulants courtiers de suivre un cours de formation obligatoire reconnu par un nouvel organisme créé par la loi, l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (l'« ACAIQ »).

Sous le régime de la Loi de 1994, les postulants courtiers (alors appelés « agents ») devaient dorénavant compléter une attestation d'études collégiales de 240 heures avant de se présenter à l'examen de certification de l'ACAIQ. Bien que la réussite de la certification donnait accès à un permis de pratique général, la formation se concentrait alors principalement sur le courtage résidentiel.

La refonte subséquente de la Loi en 2010 visait elle aussi un rehaussement des standards de la pratique du courtage immobilier au Québec. Se rapprochant de l'organisation classique des ordres professionnels, la Loi a notamment institué un syndicat visant à traiter les plaintes déontologiques et a remplacé le régime des certificats par un régime de permis. Sur le plan réglementaire, l'OACIQ a pris le relais de l'ACAIQ et a étoffé davantage le régime de protection du public encadrant la pratique du courtage immobilier.

Pourtant, contrairement à la situation qui prévalait sous la loi de 1994, la nouvelle loi n'obligea pas immédiatement les postulants courtiers à suivre une formation obligatoire avant d'accéder aux examens de l'OACIQ. En conséquence, dans les mois qui ont suivi, le taux d'échec aux examens d'accession de l'OACIQ a monté en flèche.

Jugeant que cette situation était en porte-à-faux avec les objectifs de la Loi et qu'elle compromettait la qualité de l'acte dans l'industrie, de nombreuses voix se sont élevées afin de rendre de nouveau la formation obligatoire. Ce fut notamment le cas au cours du Sommet de l'immobilier qui s'est tenu en février 2012. Un changement

règlementaire a donc été annoncé le 28 novembre 2012 par le Ministre afin d'instituer un programme de formation obligatoire en phase avec les exigences de l'OACIQ. Suite à ce changement, la procédure actuelle de reconnaissance des formations par l'OACIQ a débuté à la fin mars 2013. Depuis ce jour, tout candidat désirant se présenter à un examen de certification de l'OACIQ doit avoir préalablement suivi et réussi un programme de formation de base reconnu par l'OACIQ.

Le 1er mai 2015, le monde du courtage immobilier a inauguré un nouveau cycle dans la valorisation des compétences des courtiers avec le lancement par l'OACIQ de son programme de formation continue obligatoire.

Le 1^{er} mai 2015, le monde du courtage immobilier a inauguré un nouveau cycle dans la valorisation des compétences des courtiers avec le lancement par l'OACIQ de son programme de formation continue obligatoire. L'objectif premier du programme est de maintenir et de développer les compétences des courtiers afin d'assurer une pratique de qualité du courtage immobilier et hypothécaire au Québec. En vertu de ce nouveau programme, chaque détenteur de permis de courtage délivré par l'OACIQ doit suivre un certain nombre de cours de formation continue. Ces cours sont offerts soit par des dispensateurs accrédités, dont le Collège, soit par l'OACIQ elle-même. Ils touchent notamment la déontologie, la Loi, les contrats et formulaires de même que l'estimation de la valeur marchande d'un immeuble, le financement et les phénomènes environnementaux.

DISCUSSION SUR LES ENJEUX SOULEVÉS PAR LE MINISTRE

Dans le Rapport, le Ministre constate l'évolution de l'industrie depuis quelques années et pose la question de l'encadrement potentiel des « entreprises d'assistance aux vendeurs ». Dans la même foulée, le Rapport évoque aussi la possibilité que la Loi puisse être amendée afin de permettre aux titulaires de permis de donner des services de courtage soi-disant « à la carte ». En prélude à ces questions, le Rapport soulève également la question de la définition du concept d'« opération de courtage », qui n'est pas défini dans la Loi, et ce, même s'il est au cœur de son champ d'application.

De l'avis du Collège, ces trois enjeux s'entrecoupent et soulèvent tous la question de la qualité des services de courtage offerts au public.

D'entrée de jeu le Collège tient à rappeler que la relation qui s'établit entre un courtier et son client en est une de conseil, basée sur la compétence et le professionnalisme. Le courtier immobilier agit d'abord et avant tout comme conseiller. Il ne rend pas

simplement une suite de services *ad hoc*. Le courtier accompagne plutôt les parties tout au long du processus de transaction. Le programme de cours du Collège vise donc précisément à outiller les courtiers afin de bien guider les parties aux transactions immobilières, avec comme objectif ultime la protection du public québécois.

Compte tenu de ce qui précède, le Collège ne croit pas qu'il soit opportun de créer une catégorie de permis de courtage « amoindris » pour les « entreprises d'assistance aux vendeurs » ou de permettre du courtage « à la carte ». Ces changements videraient la Loi de toute signification et rendraient les formations du Collège caduques. Dans le même sens, le Collège est aussi d'avis que le temps est venu de définir adéquatement le concept d'opération de courtage, afin d'éviter que la Loi puisse être contournée.

Plus particulièrement, en ce qui concerne la possible création d'une catégorie de courtage « amoindri » pour les « entreprises d'assistance aux vendeurs », le Collège est d'avis qu'il n'est pas possible de couper les programmes de formation tout en préservant la qualité des services de courtage immobilier. D'ailleurs, les courtiers « amoindris » seraient-ils même tenus de suivre une formation professionnelle? Dans l'affirmative, comment le Collège pourrait-il former des étudiants à donner des « demi-conseils »? La nature même de ce qui constitue une opération de courtage immobilier s'y oppose. Si, au contraire, aucune formation n'était requise pour les courtiers « amoindris », n'aurait-on pas alors contourné l'un des objectifs les plus fondamentaux de la Loi (à savoir la protection du public)?

<p>Comment le Collège pourrait-il former des étudiants à donner des « demi-conseils »?</p>

En somme, que le courtage « amoindri » évoqué dans le Rapport soit ou non assujéti à une formation obligatoire, il est très probable que les formations de base du Collège deviendraient rapidement inutiles et superflues. En effet, s'il devenait possible pour quiconque d'opérer dans le marché et de conseiller des vendeurs sans suivre de formation (ou avec une formation soi-disant « amoindrie »), quel serait l'intérêt pour les postulants courtiers de suivre une formation complète et d'obtenir un permis d'exercice? Étant donné qu'il concentre ses activités sur la formation des courtiers immobiliers, le Collège estime que l'introduction d'une catégorie de permis « amoindris » dans l'industrie mènerait vraisemblablement à sa fermeture pure et simple en quelques mois.

Le Collège estime que l'introduction d'une catégorie de permis « amoindris » dans l'industrie mènerait vraisemblablement à sa fermeture pure et simple en quelques mois.

La création d'une catégorie de permis de pratique « amoindris » par le législateur produirait donc un résultat contraire aux objectifs de la Loi et à celui des récentes réformes législatives.

De la même façon, en ce qui concerne le courtage « à la carte », le Collège est tout autant d'avis que la nature de l'activité de courtage immobilier ne s'y prête tout simplement pas. Quelles seraient les responsabilités des courtiers qui offriraient de tels services à leurs clients? Que dirait-on par exemple de la situation où un courtier se spécialiserait dans l'accompagnement lors de visites, mais n'offrirait aucun support rédactionnel des documents de promesse de transaction? Tel que mentionné ci-dessus, le courtage immobilier est par son essence même un accompagnement global qui se manifeste par un éventail de services interdépendants, et non pas une suite décomposable d'actes successifs. Pourrait-on imaginer un avocat qui comparaitrait pour son client en cour, mais qui limiterait sa représentation aux seuls contre-interrogatoires, sans plaider l'affaire au fond et sans aucune considération pour la stratégie globale du dossier?

En ignorant le caractère global des services des courtiers immobiliers, les services « à la carte » permettraient de multiples contournements de la Loi, équivalant pratiquement à l'abroger. Encore une fois, il s'agirait d'un recul de plusieurs décennies pour les consommateurs québécois.

En ignorant le caractère global des services des courtiers immobiliers, les services « à la carte » permettraient de multiples contournements de la Loi, équivalant pratiquement à l'abroger.

Par ailleurs, les enjeux du courtage « à la carte » et du courtage « amoindri » discutés ci-dessus sont intimement liés à la question de la définition de l'opération de courtage que pose le Ministre au sein du Rapport. En effet, le Collège est d'avis que l'absence de définition du concept d'opération de courtage qui prévaut à l'heure actuelle permet déjà, dans les faits, à des entreprises de jouer sur les mots et d'offrir des services de courtage de qualité variable (« amoindris », « à la carte » ou autrement) sans devenir titulaire de permis de l'OACIQ, et donc potentiellement sans formation adéquate.

En effet, en s'appuyant notamment sur l'internet, de nombreuses entreprises rendent aujourd'hui des services analogues à beaucoup de services qui sont offerts par les courtiers immobiliers, comme par exemple le coaching ou l'accompagnement de transactions immobilières.

Si plusieurs de ces entreprises choisissent de devenir des titulaires de permis d'agence, d'autres font le choix inverse et opèrent en marge de la Loi, en utilisant des employés non formés ou mal formés. Ainsi, à l'heure actuelle dans le marché immobilier, de nombreux conseils immobiliers sont prodigués à la population par des « coachs » ou autres « assistants » qui n'ont aucune formation, voire même qui ont échoué aux examens des écoles de formation ou de l'OACIQ.

Cette situation remet en cause les progrès accomplis au cours des années en termes de rehaussement de la qualité des services immobiliers à la population et vide la Loi de son sens.

À la lumière de ce qui précède, le Collège de l'immobilier du Québec est d'avis que le flou actuel sur le champ d'application de la Loi n'est plus souhaitable et que le temps est venu pour le législateur d'adopter une définition de ce qui constitue une opération de courtage. Il importe selon nous que l'essence du courtage soit clairement identifié dans la Loi, et que les personnes qui s'y livrent soient tenues de devenir titulaires de permis.

Ce faisant, le Collège est d'avis que de définir le courtage immobilier par le biais d'une énumération d'actes posés par les courtiers ne serait pas la voie à suivre. En effet, plusieurs des actions accomplies journalièrement par les courtiers ne sont pas nécessairement exclusives aux courtiers immobiliers. La publicité immobilière, par exemple, n'est pas l'apanage des courtiers immobiliers. La prise de photo non plus. Le fait d'être payé à commission n'est pas non plus pertinent. Même le concept d'intermédiation mentionné fréquemment peut être trompeur : les courtiers ne sont pas juridiquement des mandataires de leurs clients, et ils n'ont pas le pouvoir de conclure des ventes eux-mêmes.

Tel que mentionné ci-dessus, le courtier immobilier n'offre pas une liste de services, mais bien un éventail de services par lequel il accompagne son client dans le cadre de tout le processus encadrant une transaction immobilière. Aucun des services offerts par les courtiers n'est déterminant à lui seul. Ce qui caractérise le plus le courtage immobilier c'est l'obligation qu'ont les courtiers immobiliers d'accompagner leurs clients à toutes les étapes d'une transaction en posant les actions professionnelles appropriées. Cette approche respecte les exigences déontologiques de la profession. En d'autres termes, de l'avis du Collège, et tel qu'en fait foi le programme des cours obligatoires joint en Annexe au présent Mémoire, l'élément qui définit le courtage immobilier plus que tout autre, c'est le rôle de conseiller que joue le courtier immobilier.

L'élément qui définit le courtage immobilier plus que tout autre, c'est le rôle de conseiller que joue le courtier immobilier.

Par conséquent, le Collège soumet respectueusement au Ministre que la Loi devrait être amendée afin de définir ce qui constitue une opération de courtage et que la définition qui sera retenue devrait s'arrimer principalement sur le fait d'exercer un rôle de conseiller dans une transaction immobilière. Pour les mêmes raisons et en réponse à la question spécifique posée dans le Rapport, le Collège pense qu'il serait souhaitable que le fait d'exercer un rôle de conseiller dans une transaction immobilière soit réservé explicitement dans la Loi aux titulaires de permis de courtage.

Finalement, avec le rehaussement des standards de la pratique, l'augmentation notable de la qualité des programmes de formation de base et l'instauration des programmes de formation continue, l'encadrement du courtage immobilier a maintenant atteint le niveau de sophistication et d'organisation propre aux ordres professionnels. En outre, la relation de confiance qui s'établit avec la clientèle et le caractère distinctif de l'activité de courtage immobilier sont autant d'éléments qui militent également en faveur de la constitution en ordre professionnel véritable. Le Collège suggère donc au Ministre que le temps est venu d'enclencher un tel processus de conversion en ordre professionnel.

De plus, afin de consolider les acquis des récentes années en termes de protection du public et de rehaussement de la qualité de l'acte, le Collège est d'avis que le nombre d'unités de formation continue requis des titulaires de permis ainsi que la qualité des programmes offerts devraient continuer à progresser.

RECOMMANDATIONS

En conclusion, et à la lumière de ce qui précède, le Collège désire formuler les recommandations suivantes au Ministre :

- la *Loi sur le courtage immobilier* devrait être amendée afin :
 - de définir ce qui constitue une opération de courtage et la définition qui sera retenue devrait s'arrimer principalement sur le fait d'exercer un rôle de conseiller dans une transaction immobilière;
 - que le fait d'exercer un rôle de conseiller dans une transaction immobilière soit strictement réservé aux titulaires de permis de courtage;

- *la Loi sur le courtage immobilier ne devrait pas être amendée afin :*
 - de permettre aux titulaires de permis de courtage de donner des services de courtage « à la carte »;
 - de créer une catégorie de permis de courtage « amoindris » visant les « entreprises d'assistance aux vendeurs »;

Par ailleurs, le Collège est d'avis que le nombre d'unités de formation continue requis des titulaires de permis ainsi que la qualité des programmes devraient continuer à progresser, et qu'un processus visant la conversion de l'autoréglementation actuelle des courtiers immobiliers en ordre professionnel en bonne et due forme devrait également être entrepris.

ANNEXE I

GRILLE DE COURS DÉTAILLÉE DES PROGRAMMES DU COLLÈGE

COURS TRONC COMMUN AUX 3 PROGRAMMES	Durée
Analyse de la profession et gestion de ses affaires Appliquer des principes pour développer et gérer ses affaires; des actions quotidiennes à la planification financière.	45 heures
Droit immobilier I Apprendre à distinguer la capacité juridique des parties, à identifier les droits et les modalités de la propriété d'un immeuble. Apprendre les règles de la formation d'un contrat, d'un avant-contrat et d'un contrat de vente d'un immeuble.	45 heures
Droit immobilier II Apprendre les notions de droit liées à la responsabilité civile et au crédit hypothécaire, les incidences des lois et règlements particuliers, de même que du bail résidentiel et du bail commercial sur une transaction immobilière.	30 heures
Évaluation immobilière I Apprendre l'utilisation des éléments qui permettent de déterminer la valeur marchande d'un immeuble.	30 heures
Mathématiques immobilières Apprendre les opérations mathématiques, les calculs et les ajustements utiles, de même que les notions liées au crédit hypothécaire.	45 heures
Loi sur le courtage immobilier Apprendre les conditions d'exercices et la déontologie. Apprendre à gérer ses affaires commerciales, selon la loi.	36 heures
Atelier synthèse I	12 heures
COURS SPÉCIFIQUES COURTAGE IMMOBILIER RÉSIDENTIEL (PAR.01)	
Évaluation immobilière II Apprendre à réunir, organiser et examiner toutes les informations utiles à l'évaluation de la qualité d'un immeuble résidentiel.	30 heures
Rédaction de contrats et de documents Apprendre à collecter, organiser et synthétiser des données, rédiger tous les documents utiles et présenter les documents écrits.	75 heures
Atelier synthèse II	12 heures

COURS SPÉCIFIQUES COURTAGE IMMOBILIER COMMERCIAL (PAC.01)	
Évaluation immobilière II Apprendre à réunir, organiser et examiner toutes les informations utiles à l'évaluation de la qualité d'un immeuble résidentiel.	30 heures
Finance immobilière Savoir analyser, documenter ou présenter des étapes de travail liées aux opérations de courtage commercial, apprendre à conseiller et agir avec les entreprises.	62 heures
Contrats et documents en courtage immobilier commercial Apprendre à collecter, organiser et synthétiser des données liées aux opérations de courtage commercial, rédiger tous les documents utiles et présenter les documents écrits.	62 heures
COURS SPÉCIFIQUES COURTAGE HYPOTHÉCAIRE (PAH.01)	
Conduite d'un processus de courtage hypothécaire Savoir élaborer des demandes de financement hypothécaire selon les besoins du client et les possibilités qui lui sont offertes, apprendre à présenter des demandes et représenter le client.	87 heures



L'école des leaders de l'immobilier

Collège de l'immobilier du Québec

600, chemin du Golf, Île-des-Sœurs (QC) H3E 1A8
3224, avenue Jean-Béraud, bureau 208, Laval (QC) H7T 2S4
6300, avenue Auteuil, bureau 527, Brossard (QC) J4Z 3P2

514 762-1862 ou 1 888 762-1862

info@collegeimmobilier.com // www.collegeimmobilier.com