

Aide-mémoire pour l'amélioration dans le courtage immobilier

L'OACIQ

Au chapitre 3 du rapport du Ministre, pour en arriver caser l'OACIQ en tant que "perçu des courtiers comme étant de leur côté", il faut s'être adressé soit à des étudiants en courtage immobilier ou à de nouveaux arrivés dans le domaine du courtage parce que les courtiers d'expérience savent bien qu'il n'en est rien.

L'OACIQ sert uniquement à la protection du consommateur au Québec.

Son organisation ne fait rien pour aider les courtiers dans les conflits avec d'autres courtiers ou agences, avec des clients dont l'éthique serait douteuse ou carrément mauvaise. Dans certain cas, nous pourrions presque parler d'intimidation des membres.

Elle ne pousse pas pour des politiques gouvernementales en vue d'améliorer l'économie du Québec dans le monde de l'immobilier, de la taxation et des programmes fiscaux qui affectent l'immobilier et l'économie.

Depuis ses débuts, l'OACIQ a toujours refusé de s'occuper du Temps partagé (*Time sharing*) pourtant un créneau important qui s'est retrouvé à plusieurs reprises dans des émissions tel que JE et La Factice et où il est clair qu'il est important d'agir.

Elle n'a fait aucune représentation auprès du Gouvernement du Québec pour arriver à étendre à l'ensemble du monde immobilier les règles de pratique qu'elle impose aux courtiers.

Elle n'a fait aucune représentation auprès du Gouvernement du Québec pour faire reconnaître les formulaires utilisés par les courtiers comme étant les formulaires officiels au Québec, au même niveau que les baux utilisés par la Régie du logement.

Qu'a fait l'OACIQ pour nous dans le dossier de la CSST ?

L'OACIQ a peur de la Loi sur la concurrence et ses dirigeants refusent même d'en parler en assemblée. L'OACIQ n'a jamais créé de comité de représentation pour s'entendre sur des *modus operandi* qui rendraient claires et compréhensibles les limites de pratique des courtiers.

Quand voyez-vous des représentants de l'OACIQ faire des représentations auprès des gouvernements et des organismes paragouvernementaux pour améliorer la fiscalité des acheteurs de premières maisons ou pour élaborer des facilités pour les propriétaires

d'immeubles à revenus qui achètent de nouvelles propriétés avec les produits de ventes d'autres propriétés ? Si c'est déjà arrivé, dites-le moi.

Ont-ils fait des approches auprès des banques, des évaluateurs et des assureurs de prêts hypothécaires pour les sensibiliser aux risques quand les hypothèques sont devenues exagérément souples sur les règles de financement ? Quand des clients moins solides financièrement pouvaient obtenir des financements hypothécaires qui, en réalité, atteignaient des fois jusqu'à 120% de la valeur de la propriété ?

Quand l'OACIQ présentera-t-elle des mémoires pour démontrer l'importance de réduire les droits de mutation, les taxes de parc aux constructeurs, les permis et les règles pour obtenir ces permis et les exigences de zonage des villes ?

Si l'OACIQ nous représentait, elle devrait créer des comités avec les constructeurs du monde immobilier pour les sensibiliser sur l'impact de la qualité sur toute la ligne et les appuyer dans les mêmes revendications auprès des abus de fonctionnaires municipaux non productifs. Attitude qui a généré naturellement les débuts de la collusion dont nous avons entendu parlé à la commission Charbonneau.

L'OACIQ s'approprie les droits d'auteur exclusifs des formulaires alors que ceux-ci ont été financés entièrement, tant au développement-recherche qu'à la réalisation, par les courtiers depuis des années.

L'OACIQ met sur pied des campagnes publicitaires à grands budgets pris dans les poches des courtiers. Ces publicités servent surtout son image d'association prospère alors que ce n'est qu'une association obligatoire.

Certaines publicités servent peut-être à créer l'ambiguïté chez ceux qui pensent que cet organisme est de notre côté.

La responsabilité de vérification devrait atteindre sa limite à la vérification de l'autre courtier, de l'inspecteur, du notaire, des rapports environnementaux etc.

Nous avons confié et laissé faire des avocats pour structurer notre association et nous en payons le prix aujourd'hui. Au fil des ans, ils nous ont fait assumer toutes les responsabilités pour obtenir carte blanche auprès du gouvernement pour légitimer leur statut.

Règle générale, le courtier n'est pas un évaluateur professionnel ;

Le courtier n'est pas un arpenteur ni un urbaniste ;

Le courtier n'est pas un notaire ;

Le courtier n'est pas un avocat ;

Le courtier n'est pas un inspecteur agréé, ni un ingénieur, ni un architecte ;

Le courtier n'est pas un écologiste ;
Le courtier n'est pas un constructeur, un promoteur ;
Le courtier n'est pas un détective ;
Le courtier n'est pas un investigateur, huissier ou policier ;
Le courtier n'est pas une compagnie d'assurances mais pourtant l'OACIQ lui a attribué tous ces rôles à jouer et plus, dans des sphères où il n'a pourtant aucun droit de pratique.

Le courtier qui donne un prix de vente à son client ne peut se baser que sur une moyenne des ventes dans le secteur pour un produit relativement comparable mais il n'offre pas le véritable service d'un évaluateur qui, lui, utilise toutes les méthodes requises à une évaluation sérieuse. Ne devrait-il pas, au moins, proposer à son client de retenir les services de l'expert et éviter de se mettre en conflit d'intérêt ?

L'heure juste

Les conseils du courtier devraient se limiter à bien guider son client en l'incitant à bien vérifier et ne pas prendre sa parole pour argent comptant.

L'obligation d'informer les courtiers de la présence d'une autre promesse d'achat s'est transformée en une méthode de manipulation à la surenchère avec des clients quelquefois fictifs ou imaginaires.

Je note aussi qu'il n'y a eu, à ma connaissance, aucun effort engagé par ces associations pour enrayer les abus quand les courtiers exagèrent leurs méthodes de vente à des locataires (premiers acheteurs) qui se font embarquer avec des références de vente à tant par mois...alors qu'ils ne comprennent même pas qu'il y aura maintenant des taxes, de l'entretien, des assurances et des droits de mutation... Souvent, ils ne réalisent même pas qu'ils devront réparer eux-mêmes par la suite.

Les cours de formation obligatoires tels que proposés par l'OACIQ sont carrément ABUSIFS, et, bien que nécessaires à une meilleure qualité de travail des courtiers, les frais qui s'y rattachent ne sont aucunement justifiables. L'OACIQ utilise ceux-ci pour augmenter son bilan financier alors que ce travail devrait être confié à des universités compétentes et crédité par celles-ci à l'étudiant, selon les résultats des personnes formées. Ces crédits de niveau universitaire pourraient lui être reconnus dans d'autres études ou formations universitaires.

Le fractionnement des spécialités n'est en rien un avantage tant pour le public que pour les courtiers. Ça ressemble plus à un moyen de créer des spécialistes du 3^{ième} boulon de l'aile droite d'un avion chez les ingénieurs ... Qui se retrouve au chômage quand la compagnie ne produit plus d'avion de ce genre ? On a connu ça avec

les permis de conduire alors que nous pouvions conduire plusieurs véhicules : les fonctionnaires se sont donné beau jeu pour facturer plus et réduire les avantages des usagers. Dans l'immobilier, on apprend tous les jours et même après 35 ans on découvre constamment de nouvelles choses. Si nous avons des dossiers différents, il ne faut pas hésiter à se renseigner auprès de notaires, avocats ou autres professionnels et s'associer à des courtiers plus pointus dans certains domaines. Ceci ne devrait jamais nous empêcher de fournir un excellent service à nos clients de longue date.

La facturation par l'OACIQ des formules de contrats de courtage et de promesses d'achat ainsi que le droit de les utiliser sont carrément abusifs et monopolistes. S'attribuer les droits d'auteur exclusifs alors que NOUS les avons déjà financés à 100% de la création n'est pas acceptable.

Les formules qui sont prétendument les meilleures bases devraient être obligatoires pour tous à la grandeur du Québec (pas juste les courtiers) un peu comme le gouvernement l'a imposé pour le BAIL de logement.

L'utilisation forcée (OBLIGATOIRE) de ces formules pénalise les courtiers versus ceux qui utilisent les formules qu'ils veulent bien (sans les mêmes protections pour les parties). Il ne faut pas se le cacher: l'utilisation de ces formules facilite d'abord le travail de l'OACIQ dans son travail de vérification. Pourquoi nous imposer cette compétition déloyale et pénaliser ainsi nos clients ?

Formulaire de Promesse d'achat et bail de la régie du logement.

L'OACIQ a mis au point des formulaires obligatoires de promesse d'achat pour les immeubles de 5 logements et moins, prétendant que ces textes étaient les plus performants pour protéger le public et impliquant directement les responsabilités des acheteurs et vendeurs autant que les courtiers à la transaction.

Le gouvernement a endossé ces dits textes en acceptant l'obligation de les utiliser par tous les courtiers.

Si ces textes sont si valables pour le bon fonctionnement des transactions immobilières protégeant les parties, on se demande pourquoi, au Québec, le gouvernement accepte qu'il y ait d'autres modèles de formulaires entre particuliers, entre syndics de faillite, huissiers, avocats, notaires ou de gré à gré, des banquiers qui revendent des reprises de finance tout comme le Curateur public qui liquide des propriétés, la SCHL. Pourquoi donc la Loi ne prévoit-elle pas un modèle unique nécessaire comme elle impose l'utilisation du Bail pour la location de logements? Une formule qui donne les bonnes bases à une transaction en protégeant toutes les parties.

Tous sur un même pied, sans exception. Pourquoi l'OACIQ n'a-t-elle jamais fait de représentations pour que ces formulaires soient les mêmes pour tous au Québec?

Ne serait-ce pas plus sain pour la protection de tous les acheteurs et vendeurs du Québec ? Les exceptions se retrouveraient dans des annexes et toutes les autres clauses assureraient la protection de toutes les parties.

La Déclaration du Vendeur

Il devrait en être de même pour l'obligation d'utiliser une déclaration du vendeur qui incrimine souvent à tort des gens qui n'ont aucune notion de construction ou de l'implication d'une erreur, interprétation ou omission dans ces documents.

Il faut se rappeler l'origine de cette formule proposée par les associations d'inspecteurs en bâtiments et qui n'avait pour que pour principal objectif de limiter la responsabilité des inspecteurs en bâtiments pour les erreurs ou omissions éventuelles et la refiler à leurs clients.

L'Office de protection du consommateur devrait se pencher sur les implications de cette exigence et en évaluer les pour et les contres dans l'intérêt du public.

Deux poids, deux mesures

La protection du consommateur du Québec ne doit pas se faire uniquement au détriment des courtiers.

L'identification des parties par le courtier doit offrir les mêmes protections à celui-ci que la protection du notaire. D'où l'importance de conserver les photos exigibles des pièces d'identité en archivage.

Il ne faut jamais perdre de vue que nous ne sommes que des représentants du vendeur et/ou de l'acheteur et que nous devons en tout temps respecter leurs volontés et leurs intérêts mutuels dans le but de bien s'entendre sur une transaction satisfaisante pour toutes les parties.

L'OACIQ a quand même fait des choses positives pour protéger le consommateur, ce n'est pas parfait mais le consommateur y a gagné et ce n'est pas négligeable et il faut le prendre en compte..

Le fonds d'indemnisation

Le fonds d'Indemnisation qui n'est en fait qu'une compagnie d'assurances pour nous servir de caution, devrait fonctionner selon la responsabilité des participants. Il est anormal que ceux qui ont financé depuis les débuts et qui n'ont eu aucune réclamation subissent des augmentations alors que le fonds est déjà très solide.

Les membres devraient être appréciés pour le bon comportement et les primes devraient aller en décroissant selon le nombre d'années de dossier intact comme le font généralement les compagnies d'assurances dynamiques.

Après 20 ans, un membre ayant un dossier sans tache devrait se voir exempté de payer jusqu'à la fin de ses activités (sauf, bien entendu, s'il est reconnu coupable en cours d'activité ou, si pour une raison ou une autre, le fonds devenait déficitaire suite à une énorme réclamation pour laquelle nous sommes tous responsables de toute manière).

Le fonds n'a aucune raison de faire des frais de campagnes publicitaires. Chacun des courtiers se vante déjà de détenir cette protection pour les clients.

La CIGM

Soyons franc, la CIGM n'est pas beaucoup plus du bord des courtiers. C'est avant tout un magasin, un fournisseur de produits et services que nous finançons allègrement comme une sorte de coopérative obligatoire pour ne pas dire forcée.

La CIGM devrait LIMITER sa publicité uniquement aux outils qu'elle nous vend ; pour ce faire, il n'est aucunement nécessaire d'aller dans les médias. Son site Web est amplement suffisant ainsi que la liste de tous les courtiers du Québec.

Personne ne devrait faire de la publicité pour les courtiers afin de dire combien ils sont honnêtes, bons ou fins. ILS SONT OBLIGÉS de l'ÊTRE au départ. S'ils ne le sont pas, nous les suspendons ou les éliminons du monde du courtage et/ou les clients les élimineront de leurs fournisseurs de services.

Les inscriptions CENTRIS et MLS (notre image de professionnels)

Comme les courtiers sont de plus en plus tenus responsables de ce qu'ils déclarent, il est déplorable de lire des fiches d'inscription vides des points les plus utiles à la première bonne impression qu'elle fera sur un client ou sur le courtier qui, après consultation, la proposera à un client ciblé.

La fiche est l'outil le plus important du courtier et l'inscripteur devrait être tenu de compléter le plus d'informations possibles avec tous les documents de sa vérification pour le bénéfice de tous. Ces documents pourraient être accessible uniquement entre courtiers qui sont les acteurs dans la transaction pour assurer la protection du public.

Les courtiers qui ne se soucient pas de l'importance de ces renseignements devraient avoir l'obligation de les compléter avant de pouvoir inscrire une propriété sur le système. Principalement dans le domaine du COMMERCIAL et des locations commerciales, où on trouve trop peu d'informations pour qu'un client puisse se faire une tête sur le produit proposé.

Il est de première importance de préciser l'emplacement, la hauteur des lieux, les distances entre les colonnes, les superficies, les détails du zonage (pas juste commercial), LE GENRE de commerce et les commerces autorisés, les détails des dépenses, les revenus, les baux : durée, options, clauses spécifiques, les exclusions, les surprises (ex: vente d'actions que l'on découvre après avoir fait toutes les autres vérifications de base).

Selon moi, un courtier qui apprend en cours de mandat ou d'inspection qu'une propriété a des problèmes non connus à ce jour devrait avoir l'obligation formelle de l'indiquer dès sa connaissance sur la fiche descriptive et d'en informer toute personne intéressée par cette propriété.

La CIGM, soit Centris, Matrix, pas plus que REALTOR ne font une priorité de ces renseignements sur les fiches d'inscription. De plusieurs centaines de plaintes automatisées que j'ai faites à ce jour à la CIGM, je n'ai reçu que des courriels de politesse me donnant raison et pour me dire qu'ils avisaient le courtier responsable mais très peu de changements sont perceptibles à ce jour. On se refuse même à les indiquer dans la case informatisée IMPORTANT des irrégularités détectées par les membres de notre système Matrix. On nous refuse même de rapporter à nouveau les faits qui ne sont pas revus dans les semaines suivantes. Mieux encore, la lettre dit qu'ils ne peuvent pas assurer la surveillance et se dégage de responsabilité.

Des gestes aussi banal que les affiches qui n'indiquent pas les points importants qui pourraient sauver du travail aux intéressés : quel genre de produit (condo ou triplex, deuxième ou 3^{ième} étage, commercial ou industriel, commerce ou bâtisse). Ne serait-il pas professionnel de se placer dans les souliers du client et de lui faciliter la démarche ?

Combien de fois des clients ou même d'autres courtiers se plaignent-ils à des réceptionnistes d'agence ou des inscripteurs qui n'indiquent pas ces détails sur les affiches, sur les fiches descriptives ou dans les annonces ?

S'exprimer correctement dans les deux langues est un minimum de respect pour la clientèle et les autres courtiers. Rien ne nous y oblige et ni l'OACIQ ni la CIGM ne s'imposent à ce sujet. J'ai vécu une expérience très désagréable lors d'une visite dans l'est de Montréal où mon client a demandé au courtier dans sa seule langue, le français, une question sur l'immeuble visité et s'est fait répondre "IN ENGLISH, PLEASE" J'étais présent pour traduire mais je déplore ce genre de situation.

Nous sommes en 2015 et notre époque est grandement influencée par les **nouvelles technologies**. Il n'y a qu'à regarder du côté de UBER.COM qui brasse les villes et le monde du taxi à travers le monde et AIRB&B. Le courtier n'échappera pas à ces influences ; c'est d'ailleurs déjà commencé depuis plusieurs années. La seule manière de prendre la tête de file est d'offrir de meilleurs services et une qualité incontestable.

Comme les taxis ou les hôteliers, nous avons des obligations financières de plusieurs milliers de dollars chacun que des intervenants libres (ou entreprises d'assistance aux vendeurs) n'ont pas. Il nous faut donc un effort de **représentation auprès des gouvernements** qui relèvera de l'association de toutes les agences et des courtiers indépendants.

En divisant le pouvoir de cette masse économique qu'est le courtage immobilier, en divers organismes (OACIQ, ACI, FCIQ, CIGM, les bannières multiples, etc.) qui optent pour siphonner l'argent des courtiers par tous les prétextes et se refusent à créer un équilibre qui les protégerait aussi, tout autant que la population, les courtiers n'arriveront pas à gagner sur le terrain de ceux qui offrent des services plus efficaces et qui rencontrent mieux la demande du public sans aucun frais pour eux et aucune responsabilité. Les taxis peuvent peut-être faire la grève pour leurs revendications mais pas les courtiers.

L'informatique doit être avant tout au service des courtiers et non les courtiers au service des informaticiens. Nos gestionnaires n'ont pas voulu comprendre ça et ce qu'ils ont pris pour des caprices des utilisateurs devient aujourd'hui inflexible avec les nouveaux moyens.

Occupés et individualistes, les courtiers ont fait confiance à la CIGM qui a donné des défis à des informaticiens d'implanter à grands frais que nous absorbons, des systèmes informatique performants pour nos besoins mais ceux-ci se sont empressés d'axer leur travail sur la facilité pour eux et non pour nous. Aujourd'hui, nous nous trouvons contraint à des manipulations multiples qui auraient pu être évités et à des programmes incompatibles avec tous les ordinateurs du marché. Il a fallu la réussite du IPHONE et du IPAD pour que les informaticiens daignent en accepter l'importance du marché mais ils ne l'avaient jamais supporté auparavant malgré de multiples demandes des usagers.

Que la CIGM cesse de traiter la division commerciale comme un club social serait déjà une approche plus sérieuse et permettrait possiblement de rendre son appartenance plus enviable aux véritables professionnels.

Publicité et gros budgets à dépenser avec des agences sélectionnées arbitrairement.

En quoi les divers paliers de nos associations sont-ils en droit de nous imposer des frais de publicité qui ne servent que très peu aux courtiers mais surtout aux associations?

L'OAIQ, la CIGM, l'AIQ, la Fédération et tous ceux qui ont accès à notre portemonnaie se targuent de faire des bonnes campagnes de publicité mais, avant tout, ça ne nous sert que très peu ou en rien comme courtier, si on estime le retour sur les sommes investies.

Qui plus est, le Ministre lui même déclare que "l'OAIQ est perçue par les courtiers eux-mêmes comme un organisme de défense des intérêts commerciaux des courtiers" entre autres à cause de publicités qui s'opposaient indirectement aux entreprises d'assistance qui font concurrence aux courtiers...

RÉPONSES AUX QUESTIONS DE LA CONSULTATION DU MINISTRE

À la première question du Ministre, “devrait-on définir le courtage et ainsi réserver aux seuls courtiers certains gestes ?” Je crois qu’il devrait bien nous expliquer la Loi en place qui nous a soumis à une quantité d’exigences, de formations, de frais et de responsabilités que nous n’avions pas avant cette Loi et réglementation en force.

Oui, il est nécessaire pour le bien de tous de mieux préciser le sens que la Loi donne à une opération de courtage.

En 1980 les frais de permis étaient de 180.00\$ et nous devions obtenir une caution de 1,000.00\$ d’une compagnie d’assurance désignée au coût de 70.00\$.

Maintenant, avec les frais de l’OACIQ, les cours de formation, les formulaires, le fonds d’indemnisation, la CIGM, les outils et produits de la CIGM, Centris, Matrix, MLS, Realtor etc. sans compter les bannières, les % ou frais de transaction et la publicité ou les frais juridiques que chacun décide d’entreprendre, le courtier dépasse déjà les 6,000\$ avant même de faire sa propre publicité et de rentrer son premier dollar. Et ça, bien évidemment, c’est après avoir payé son cours et obtenu son permis.

S’il existe un moyen de ne pas avoir tous ces frais et obligations en devenant, ce que vous définissez par “entreprise d’assistance”, sans avoir les obligations et responsabilités que nous avons, vous ouvrez grande la porte et voire même encouragez 16,800 courtiers à s’y joindre. Par conséquent ce mouvement laisserait l’OACIQ devant peu de revenus pour tenir sa place, son immeuble, ses salaires et les comptes de dépenses.

Les entreprises d’assistance aux propriétaires sont des entreprises de publicité sur Internet et dans les journaux et sont régis pas les Lois dans ce domaine tout comme AIR B N B qui est de la location de maisons ou de parties de maisons, de condos, de bateaux au niveau planétaire et ne relève pas de l’OACIQ au Québec pour autant. Ils doivent se limiter à des frais publicitaires. Ils doivent se soumettre aux Lois et règles en force des pays où ils opèrent et ne pas avoir le droit de dépasser leur implication auprès des consommateurs, du moins sans avoir la formation et les titres requis pour ce faire. S’ils donnent des avis juridiques, les avocats et/ou le Barreau les confronteront. S’ils vendent des billets d’avion, les agences les confronteront. S’ils garantissent les paiements ou financent les transactions, les banquiers et les gouvernements les mettront au pas et ils devront respecter les règles dans leur pays. La même règle s’applique pour les courtiers. Si les entreprises d’assistance aux propriétaires veulent dépasser le domaine de la

publicité, qu'elles respectent les mêmes exigences et deviennent courtier ou agence immobilière en règle et elles pourront alors le faire et seront soumises aux mêmes exigences que nous.

À la deuxième question du Ministre, “ Est-ce que l’activité consistant à fournir des conseils immobiliers devrait être réservée à certaines personnes, entre autre les courtiers immobiliers ?” À cet effet, le champ d’application me semble clairement précisé dans la Loi actuelle. J’ajouterai que souvent dans ma pratique je note que même certains des gens qui ne sont pas soumis à la Loi comme les avocats, notaires, syndics ou liquidateurs, administrateurs, fiduciaires font appel aux services de courtiers immobiliers en règle. Non seulement ils évitent toute possibilité de conflit d’intérêt mais ils se dégagent de cette partie des responsabilités et assurent un professionnalisme à leurs clients.

Les activités des “entreprise de d’assistance” me semblent déjà relever de la protection du consommateur et des normes sur la publicité ainsi que la Loi du marché qui aura raison des “ entreprise de d’assistance” qui ne rencontrent pas les attentes des clients.

À la troisième question du Ministre, “Devrait-on interdire aux courtiers d’offrir leurs services autrement que dans le cadre d’un contrat de courtage ?” Pourquoi limiter les courtiers qui ont étudié, obtenu les accréditations, investi dans leur travail et acquis l’expérience au bénéfice des autres? Au contraire, ils doivent rayonner.

Selon moi, rien ne devrait retenir un courtier d’utiliser son savoir et son expérience. Il peut enseigner, donner des conférences, faire de la gestion, développer de nouveaux potentiels et des créneaux dans des secteurs différents, créer des applications de ses connaissances dans de nouvelles découvertes et bien entendu devenir conseiller, consultant ou travailler selon les propositions du marché.

À la dernière question du Ministre à la fin du RAPPORT SUR L’APPLICATION DE LA LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER, je proposerais un organisme autonome et indépendant qui se chargera de bien NOUS représenter auprès des divers gouvernements, de l’OACIQ et des chambres et même des entreprises ou corps professionnels comme la Chambre des Notaires, les évaluateurs agréés, les inspecteurs en bâtiments, les constructeurs et leurs associations, les architectes et urbanistes pour aussi comprendre les besoins du monde immobilier et identifier les moyens permettant de mieux harmoniser les efforts pour atteindre et maintenir une stabilité du marché en croissance et une économie prospère.

Tout ce qu'un organisme nous représentant bien aurait dû faire au cours de ces deux dernières décennies.

Pourquoi pas un organisme bicéphale ou un syndicat au sein de l'OACIQ (et financé à même le budget) qui serait représenté par uniquement des courtiers et des joueurs de l'immobilier et qui ne relèverait en rien de l'OACIQ? Un peu ce que vous vivez au parlement : un parti élu et l'opposition qui suit, supervise, conteste et fait modifier les projets de Loi ayant une vue différente pour le bien des courtiers aussi.

Un organisme totalement indépendant qui ne relève pas de l'OACIQ mais qui jouerait le rôle de veiller aux intérêts des courtiers qui sont à la merci de l'ACAIQ et de l'OACIQ depuis leur fondation quant aux interprétations personnelles de la Loi et des règles qu'ils y ajoutent au gré de leurs objectifs.

L'Organisme devrait avoir certains pouvoirs dont celui de suspendre les actions posées par l'OACIQ en attente de décisions plus sérieuses si requis. Le pouvoir d'investigation tels que ceux détenus par l'ombudsman et/ou un vérificateur général d'une organisation.

Un courtier ou une agence pourrait soumettre toutes les revendications qu'ils trouvent injustes ou dommageables pour eux et/ou pour l'ensemble des courtiers et de la profession, de manière à créer un équilibre juste et équitable entre ces décisions unidirectionnelles généralement arbitraires de l'OACIQ.

Lors des assemblées générales annuelles, plusieurs ont tenté de rencontrer toutes les exigences et de présenter des motions ou des modifications et ont été trop souvent rebiffés soit par une pseudo "non recevabilité" expéditive ou un habile re-phrasage déficient avant la présentation pour le vote qui, lui, est souvent tributaire des grosses agences qui ont la prudence de s'assurer la présence massive de voteurs ayant les intérêts de ces dernières et de l'OACIQ.

Le rôle pourrait s'étendre autant à la conciliation plus rapide et plus efficace des différends entre courtiers et/ou agences sur des pratiques. Un tel organisme pourrait agir sur des points aussi importants que l'implication du temps partagé que l'OACIQ n'a jamais effleuré. Il pourrait engager les démarches possibles pour obtenir le droit d'inscrire des privilèges de courtage lors de renouvellement de baux ou autres ou hypothèques légales quand c'est nécessaire. La justification auprès des parties de l'usage d'une formule unique protégeant les transactions à la base pour l'ensemble du Québec serait un bon progrès. Il pourrait remettre en cause la justification de salaires des dirigeants que nous payons, comme les renouvellements de mandats de ceux-ci. Ce pourrait être des points à débattre comme les modalités dans la forme et dans le contenu

des programmes de formation ou des campagnes publicitaires et les justifications de coûts. Certes, ce tous des points que proposeront des courtiers selon leurs besoins et selon les besoins de l'ensemble à court, moyen et long terme. La liste serait beaucoup plus longue si nous consultations les membres.

Les courtiers pourraient peut-être ainsi se voir informés des salaires de leurs dirigeants sans avoir à déployer la croix et la bannière. Ils pourraient proposer et voter sur des limites de renouvellements de mandat des présidents, membres ou du directeur général après plus de deux mandats.

L'organisme pourrait AUSSI FAIRE DES REPRÉSENTATIONS auprès des gouvernements et d'autres organismes ou même dans le public en général pour intéresser d'autres participants au monde de l'immobilier et à l'amélioration de celui-ci.

L'organisme pourrait voir à limiter ou réduire l'acharnement de l'OACIQ à vouloir faire payer les courtiers.

Il pourrait aussi proposer au ministère du revenu de prévoir une page de plus à l'enregistrement de toutes les transactions au Registre foncier. Cette page donnant les renseignements sur tous les intervenants impliqués dans une transaction : Vendeurs, acheteurs, actionnaires principaux, notaire, courtier(s), courtier hypothécaire, personnes non courtiers ayant été rétribué, inspecteur, études environnementales, assureur, assurance titre, arpenteur, évaluateur, curateur, syndic, avocat, mandataire, constructeurs, décorateur ou "HOME STAGING", consultants et autre. Elle serait un atout pour bien reconstituer les dossiers plusieurs années par la suite et suivre les responsabilités de chacun et réduire les possibilités de travail au noir.

Jean Pealy