



***Recommandations pour un meilleur encadrement
des offres de services en immobilier***

**Mémoire de RE/MAX Québec en réponse au Rapport sur
l'application de la Loi sur le courtage immobilier du
ministère des Finances**

Septembre 2015



TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS	3
MISE EN SITUATION	5
RE/MAX AU QUÉBEC	6
1. L'OPÉRATION DE COURTAGE IMMOBILIER	8
2. LES ACTES DE COURTAGE RÉSERVÉS	9
3. LES ENTREPRISES D'ASSISTANCE AUX VENDEURS	11
4. LA LOI SUR LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR	13
5. L'ORGANISME D'ENCADREMENT ET LA GOUVERNANCE	14

SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS

RE/MAX désire atteindre trois objectifs dans le cadre de la révision de la Loi sur le courtage immobilier (ci-après appelée la « Loi ») :

1. Respecter le libre choix des consommateurs entre les services de courtage immobilier et l’affichage par des entreprises publicitaires
2. Améliorer la compréhension des vendeurs et des acheteurs face aux risques et aux protections associés aux deux options mentionnées précédemment
3. Valoriser les services professionnels des courtiers

Afin de clarifier les offres de services en immobilier, nous recommandons de :

1. Améliorer la définition de « l’opération de courtage immobilier »
2. Préciser les actes de courtage réservés
3. Apporter plus de transparence. Les entreprises d’assistance aux vendeurs auront à choisir entre devenir des agences immobilières ou respecter les champs de compétences de la Loi
4. Recourir à la Loi sur la protection du consommateur pour encadrer les contrats de services des entreprises publicitaires spécialisées en immobilier et assurer le respect des saines pratiques commerciales et la conformité de leurs publicités
5. Maintenir le modèle actuel d’encadrement de la profession.

#1: Améliorer la définition de l’opération de courtage

Malgré la réussite de la réforme législative de 2010, nous recommandons que la définition de l’opération de courtage soit améliorée par l’introduction d’un 6e alinéa à l’article 1 de la Loi, lequel pourrait se lire de la façon suivante :

1. La présente loi s’applique à toute personne ou société qui, pour autrui et contre rétribution, se livre à une opération de courtage relative aux actes suivants:

1° l’achat, la vente, la promesse d’achat ou de vente d’un immeuble, ou l’achat ou la vente d’une telle promesse;

2° la location d’un immeuble, dès qu’il y a exploitation d’une entreprise par la personne ou la société qui agit à titre d’intermédiaire dans ce domaine;

3° l’échange d’un immeuble;

4° le prêt garanti par hypothèque immobilière;

5° l’achat ou la vente d’une entreprise, la promesse d’achat ou de vente d’une entreprise ainsi que l’achat ou la vente d’une telle promesse, par un seul contrat, si les biens de l’entreprise, selon leur valeur marchande, sont principalement des biens immeubles.

6° tout geste, toute action, tout service ou tout conseil visant même indirectement la réalisation des actes énumérés aux précédents alinéas.

#2: Préciser les actes de courtage réservés

Tous gestes; actions, services ou conseils, lorsqu’ils sont posés pour réaliser une transaction doivent être considérés comme entrant dans les champs de compétences du courtage immobilier et être réservés aux courtiers.



Nous recommandons une énumération la plus exhaustive possible des actes de courtage réservés.

#3: Apporter plus de transparence. Les entreprises d'assistance aux vendeurs auront à choisir entre devenir des agences immobilières ou respecter les champs de compétences de la Loi

Nous sommes d'avis que la possibilité pour un consommateur de vendre sa propriété par lui-même doit être préservée. Nous respectons entièrement le libre choix du consommateur. Par contre, toute personne ou entreprise qui directement ou indirectement pose des gestes, des actes, rends des services, prodigue des conseils ou fait des représentations dans le but de réaliser une transaction immobilière, effectue du courtage immobilier.

De plus, puisque cette liberté de choisir du consommateur est importante, nous devons clarifier les offres de services en immobilier. Tant le vendeur que l'acheteur doit facilement distinguer et apprécier les différents types d'offres de services en immobilier ainsi que les régimes de protections – ou l'absence de protections - que chaque type d'offre de services comporte.

Nous recommandons que, face à la Loi à venir, dont les champs de compétences seront mieux définis, toutes les *entreprises d'assistance aux vendeurs* aient à choisir entre :

- devenir une agence immobilière et pouvoir poser les mêmes actes que les courtiers et être soumise aux mêmes obligations, ou
- demeurer une entreprise de publicité spécialisée en immobilier et alors s'assurer que ses services n'empiètent pas dans les champs de compétences des courtiers.

#4: Recourir à la Loi sur la protection du consommateur (LPC) pour encadrer les contrats de services des entreprises publicitaires spécialisées en immobilier et assurer le respect des saines pratiques commerciales et la conformité de leurs publicités.

Les entreprises d'assistance aux vendeurs qui feront le choix de demeurer des entreprises publicitaires spécialisées en immobilier, et non de devenir des agences, continueront d'être assujetties à la LPC.

Une meilleure protection du public requiert une plus grande transparence relativement aux contrats de services pouvant être proposés en matière de publication immobilière.

Nous recommandons que la LPC soit amendée pour encadrer les contrats de services des entreprises publicitaires spécialisées en immobilier.

Nous recommandons de recourir à la LPC pour la surveillance des pratiques commerciales des entreprises publicitaires en immobilier et, pour assurer la conformité de leurs publicités.

#5: Maintenir le modèle d'encadrement actuel de la profession

Nous recommandons que l'autoréglementation demeure la forme d'encadrement de la profession. Cette dernière sert bien le public et les membres. Nous souhaitons que l'OACIQ continue d'accomplir pleinement sa mission qui consiste à protéger les personnes désireuses de faire une transaction immobilière professionnelle et sécuritaire.



MISE EN SITUATION

La réforme de la Loi sur le courtage immobilier de 2010 a amené plusieurs innovations contribuant à une protection accrue du public. Celles-ci ont été introduites au même moment où il y avait une volonté répandue parmi les courtiers immobiliers d'accroître leurs compétences et de servir le client avec davantage de professionnalisme. Cela explique en grande partie pourquoi ces nouvelles normes ont été si rapidement intégrées par les courtiers immobiliers, ce qui a permis à la loi d'atteindre ses objectifs.

De plus, il y a lieu de se réjouir de constater que, cinq ans plus tard, le Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage (Rapport) s'attarde essentiellement sur deux sujets périphériques à la pratique des courtiers immobiliers; l'absence d'encadrement des entreprises publicitaires en immobilier et le modèle de gouvernance de l'organisme de contrôle.

Le ministre invite à la réflexion face à la transformation d'entreprises publicitaires en immobilier en entreprises offrant des services de courtage immobilier. C'est ce que le Rapport appelle *des entreprises d'assistance aux vendeurs*.

Cette réflexion est importante car elle arrive à un moment où les activités de ces entreprises ne sont pas encadrées ni supervisées.

Nous savons que de réaliser une bonne transaction immobilière, c'est venir à bout d'enjeux financiers, légaux, administratifs, techniques, et d'autre nature. Et ce dans un contexte chargé d'une bonne dose d'émotivité et de stress, où les risques d'erreurs sont nombreux et les conséquences importantes.

Peut-on raisonnablement craindre que des clients-vendeurs de ces *entreprises d'assistance aux vendeurs* et de leurs acheteurs, n'étant pas bien informés au préalable, croient qu'ils bénéficient du régime de protections et des recours prévus à la Loi, alors que ce n'est pas le cas?

Comment concilier ce besoin du public pour de plus grandes protections avec les *Politiques d'utilisation* de ces mêmes *entreprises d'assistance aux vendeurs* qui les déresponsabilisent de tout, y compris des conséquences de l'invalidité ou l'inexactitude des informations qu'ils publicisent?



RE/MAX AU QUÉBEC - Une présence dont tous bénéficient

RE/MAX est la plus importante bannière au Québec. Chef de fil depuis 1982, la bannière regroupe 3300 courtiers, répartis dans 67 agences qui opèrent 138 places d'affaires aux quatre coins du Québec.

RE/MAX et ses agences offrent à leurs courtiers immobiliers un ensemble d'outils et de services novateurs pour les aider à réaliser, de façon compétente et performante, le plus grand nombre de transactions. Que ce soit des informations immobilières, des outils technologiques, un site Internet, du matériel de commercialisation des immeubles, de l'assistance pour la rédaction et la négociation des clauses contractuelles, des partenariats avec des fournisseurs, des solutions avantageuses de financement hypothécaire, des campagnes publicitaires ou bien d'autres services.

RE/MAX contribue activement au déploiement d'innovations dont les consommateurs et les courtiers immobiliers peuvent bénéficier. Que ce soit le Régime d'accès à la propriété, la Mise à part de l'argent, un meilleur accès à l'information immobilière et plus récemment, le programme de protections pour les consommateurs, qu'est Tranquilli-T.

Tant le franchiseur que les agences RE/MAX se distinguent par leur engagement dans le développement professionnel des courtiers. Leurs investissements sont considérables, et les activités de formation et de développement des compétences sont indénombrables.

Depuis 1980, RE/MAX est un partenaire majeur d'Opération Enfant Soleil. Les membres du réseau RE/MAX contribuent ainsi, par leur implication et leur générosité, à apaiser les souffrances de milliers d'enfants et familles québécoises.

Les sondages menés par des firmes indépendantes, témoignent, année après année, de la satisfaction et de la pertinence de ses services pour la protection des consommateurs.

RE/MAX est la seule entreprise du secteur de l'immobilier au Québec à s'être classée parmi les 100 premières positions de l'Étude de réputation 2015-Québec, de Léger Marketing.

Entreprise	Position	Entreprise	Position
RE/MAX	63 ^e	Royal LePage	144 ^e
Via Capitale	119 ^e	Groupe Sutton	173 ^e
DuProprio	124 ^e	Century 21	178 ^e
Proprio-Direct	142 ^e		

Des performances de ventes incomparables

Au 30 juin 2015, RE/MAX dénombrait au Québec, 3 309 courtiers, soit 23% de la totalité des courtiers immobiliers en exercice. Elle est de loin, la plus importante force de vente au Québec avec 40% de parts de marché des transactions de type résidentiel.

Répartition des courtiers et ventes réalisées par bannières résidentielles

Bannière	Nombre de courtiers au 30 juin 2015	Courtiers (%)	Nombre d'unités vendues au 1 ^e semestre 2015	Ventes (%)
RE/MAX	3309	22,8%	17943	40%
Groupe Sutton	1843	12,7%	5606	12,5%
Royal LePage	1366	9,4%	5209	11,6%
Via Capitale	1087	7,5%	5095	11,3%
Century 21	563	3,9%	1263	2,8%
Autres	6393	43,9%	9782	21,8%
Total	14561	100%	44899	100%

Sources : OACIQ – province de Québec – Juin 2015. Centris - province de Québec – juin 2015.

Les courtiers immobiliers - un apport économique régional important

Nous désirons également souligner les retombées importantes dans l'économie régionale qui résultent des activités des agences et des quelques 15 000 courtiers du Québec. Les agences immobilières occupent des centaines de milliers de mètres carrés d'espace à bureaux, pour la plupart dans des locaux prisés. À cela, s'ajoute la création directe de plus de deux milles emplois. Il s'en suit, un apport direct en taxes et impôts.

Au Québec, les courtiers réalisent près de 80 000 transactions immobilières par année. Ces transactions constituent une opportunité pour des milliers de fournisseurs, généralement des petites entreprises locales, de distribuer leurs produits et services.

Le Groupe Altus, pour le compte de L'Association canadienne de l'immeuble, a évalué à plus de 35 000\$ l'apport dans l'économie locale d'une transaction, et cela sans compter les dépenses de déménagement et de construction et les modifications effectuées par les vendeurs. C'est donc dire qu'à elles seules, les retombées économiques des ventes réalisées par les courtiers du Québec totalisent 3 milliards de dollars annuellement. (*)

C'est plus de 30 000 emplois directs et indirects qui sont ainsi générés. (*)



1. L'OPÉRATION DE COURTAGE IMMOBILIER

Pour en arriver à identifier pleinement ce qui constitue le *courtage immobilier* et, de façon sous-jacente, les activités de courtage immobilier, nous devrions retrouver les éléments suivants :

- a) des gestes; des actions, des services ou des conseils
- b) lesquels se rapportent à un type de transaction immobilière, soit l'achat, la vente, la location, le prêt hypothécaire et la vente d'actions pour usage exclusif d'habitation
- c) lesquels ont pour but, directement ou indirectement, la réalisation d'une opération de courtage
- d) lesquels gestes sont effectués par un courtier ou une société qui agit contre rétribution et pour autrui.

C'est pourquoi, nous recommandons l'introduction d'un 6^e alinéa à l'article 1 de la Loi, pour en arriver au nouveau texte suivant :

1. La présente loi s'applique à toute personne ou société qui, pour autrui et contre rétribution, se livre à une opération de courtage relative aux actes suivants:

1° l'achat, la vente, la promesse d'achat ou de vente d'un immeuble, ou l'achat ou la vente d'une telle promesse;

2° la location d'un immeuble, dès qu'il y a exploitation d'une entreprise par la personne ou la société qui agit à titre d'intermédiaire dans ce domaine;

3° l'échange d'un immeuble;

4° le prêt garanti par hypothèque immobilière;

5° l'achat ou la vente d'une entreprise, la promesse d'achat ou de vente d'une entreprise ainsi que l'achat ou la vente d'une telle promesse, par un seul contrat, si les biens de l'entreprise, selon leur valeur marchande, sont principalement des biens immeubles.

6° tout geste; toute action, tout service ou tout conseil visant même indirectement la réalisation des actes énumérés aux précédents alinéas.

Toutefois, la présente loi ne s'applique pas à une opération portant sur un instrument dérivé au sens de la Loi sur les instruments dérivés (chapitre I-14.01) ou à une opération portant sur une valeur mobilière au sens de la Loi sur les valeurs mobilières (chapitre V-1.1).

Par l'ajout du 6^e alinéa de l'article 1, il sera facile de différencier le contrat de courtage; soit un contrat qui a pour objet la réalisation d'une transaction par un courtier - (vendre avec accompagnement professionnel), des offres de services des entreprises publicitaires.

2. LES ACTES DE COURTAGE RÉSERVÉS

Tous gestes; actions, services ou conseils, lorsqu'ils sont posés pour réaliser une transaction, doivent être considérés comme entrant dans les champs de compétences du courtage immobilier et être réservés aux courtiers.

Puisque les types de transactions immobilières sont variés et les besoins pour réaliser une transaction immobilière ne cessent d'évoluer, il est difficile de procéder à une énumération exhaustive des gestes; des actions, des services ou des conseils devant être réservés aux courtiers.

Nous donnons ci-après des exemples d'actes de courtage immobilier résidentiel, qui doivent être considérés comme entrant dans les champs de compétences du courtier immobilier :

- La recommandation d'achat, de vente, de location ou le prêt hypothécaire
- La détermination du prix et des conditions de vente ou d'achat
- La stratégie de mise à prix de l'immeuble
- La stratégie de négociation en situation d'achat
- La recherche de propriété correspondant aux besoins et aux moyens des acheteurs
- Les conseils de préparation de l'immeuble
- La détermination des conditions, la rédaction et l'analyse des documents contractuels
- La représentation, la négociation et les suivis
- La gestion des conditions suspensives d'inspection et autres
- La coordination des appels, des visites, des inspections
- Les informations quant aux normes et aux programmes

LA FONCTION DE CONSEILLER

S'il y a une fonction qui représente bien ce qui doit être réservé aux détenteurs de permis, c'est la fonction de conseiller. La connaissance de la transaction, les intérêts du client, les stratégies, les conseils sont des éléments qui transcendent tous les gestes du courtier.

À l'inverse, l'accomplissement de ces mêmes gestes, lorsque posés par un non-détenteur de permis, doit être considéré comme un empiètement à la Loi.

Lorsque l'évaluateur agréé, le spécialiste en *home staging*, le notaire, l'arpenteur, le publicitaire ou un autre professionnel ou fournisseur, agit dans le cadre de son domaine d'expertise spécifique et qu'il exécute un contrat intervenu directement entre lui et son client, payé par ce dernier, il ne fait pas du courtage immobilier. Il exerce simplement sa profession ou exploite son commerce. Ce n'est que lorsqu'un tel geste, pris isolément, sera posé par une personne qualifiée par sa loi professionnelle habilitante ou ses compétences acquises, que ce geste ne constituera pas un empiètement.

Toutefois, ce même professionnel ou commerçant ne pourra s'associer à d'autres pour offrir une gamme de services immobiliers complémentaires, qui lorsque pris dans leur ensemble, vise la réalisation d'une transaction immobilière. Cela reviendrait à faire indirectement du courtage immobilier.



Par souci de la protection du public, il est nécessaire qu'autant le vendeur que l'acheteur puisse facilement distinguer et apprécier les différents types d'offres de services en immobilier et les régimes de protections – ou l'absence de protections - que chaque type d'offre de services comporte.

Les entreprises d'assistance aux vendeurs confondent les consommateurs et empiètent dans les champs de compétences des actes réservés aux courtiers, suivant la définition d'opération de courtage que nous recommandons de compléter, lorsqu'elles posent l'ensemble des gestes suivants :

- Reproduire sur Internet l'apparence, l'expérience de navigation des sites de courtage immobilier, et y greffer les mêmes fonctionnalités
- Entretenir l'ambiguïté sur le fait qu'elle n'est ni une véritable agence, ni le vendeur, privant ainsi les consommateurs à son droit à l'information et à toutes protections
- Embaucher des *coachs* pour donner des conseils sur la mise en marché et la réalisation d'une transaction immobilière, et
- Embaucher et payer des juristes pour répondre aux questions d'ordre contractuelles et légales,

Nous recommandons une énumération la plus exhaustive possible des actes de courtage réservés et, dans l'intérêt du public, qu'on en assure le respect.

3. LES ENTREPRISES D'ASSISTANCE AUX VENDEURS

Nous sommes d'avis que la possibilité pour un consommateur de vendre sa propriété par lui-même doit être préservée. Nous respectons entièrement le libre choix du consommateur, tout comme nous respectons et encourageons la libre entreprise, la concurrence loyale, les innovations technologiques et l'évolution des modèles d'affaires. Par contre, toute personne ou entreprise qui directement ou indirectement pose des gestes, des actes, rends des services, prodigue des conseils ou fait des représentations dans le but de réaliser une transaction immobilière, effectuée du courtage immobilier.

Puisque cette liberté de choisir pour le consommateur doit primer, il est impératif de clarifier les offres de services en immobilier. Le consommateur ne doit pas être trompé, ni induit en erreur.

Les offres de services en immobilier

Nous recommandons que face à la Loi à venir, toutes les entreprises d'assistance aux vendeurs aient à choisir entre :

- devenir une agence immobilière et pouvoir poser les mêmes actes que les courtiers et être soumise aux mêmes obligations; ou
- demeurer une entreprise de publicité spécialisée en immobilier et alors s'assurer que ses services n'empiètent pas dans les champs de compétences des courtiers.

En clarifiant ainsi les choses, le législateur en arrivera à amener plus de transparence et permettra, tant aux vendeurs qu'aux acheteurs, de faire un choix compris et accepté entre les différents types de services immobiliers et les différents régimes de protections – ou l'absence de protection - que chaque façon de publiciser et de transiger comporte.

Le consommateur doit facilement comprendre que l'entreprise autrefois d'assistance aux vendeurs devenue simple entreprise publicitaire en immobilier tout comme les autres entreprises publicitaires, ne lui procure pas les bénéfices et protections d'un courtier immobilier que sont :

- La formation d'accès à la profession et la formation continue obligatoire
- La supervision et l'encadrement d'un dirigeant d'entreprise
- Le respect d'un code de déontologie
- L'inspection professionnelle
- Le service d'assistance de l'OACIQ
- La couverture de l'assurance responsabilité professionnelle
- La couverture du Fonds d'indemnisation

Les « coachs » et la Loi sur le courtage immobilier

Il est à craindre que l'ajout d'une nouvelle catégorie d'assujettis de second plan provoque encore plus de confusion dans le marché.

Des consommateurs peuvent déjà être trompés par la confusion qui entoure les « coachs ». D'un côté, ils sont qualifiés de « coachs » et, de l'autre, les entreprises d'assistance aux vendeurs se dégagent de leurs responsabilités quant à la portée de leurs conseils.

Avant de créer une seconde catégorie, il serait pertinent de se questionner sur la façon dont les consommateurs distingueront les obligations et les régimes de protections, propres à deux catégories d'assujettis à une même loi. Comment le public se retrouvera-t-il, lorsque ces « coachs », feront valoir qu'ils sont maintenant membres du même ordre que les courtiers de plein exercice? La nouvelle Loi ne doit pas créer une nouvelle forme de confusion.

Nous recommandons de ne pas accueillir la possibilité invoquée dans le Rapport à l'effet d'élargir la Loi pour introduire une sous-catégorie de services livrés par de nouveaux assujettis, les « coachs », devant respecter des normes et standards moins contraignants.

Nous sommes plutôt d'opinion que le Gouvernement, pour bien protéger le public, aurait avantage à intervenir et freiner le service d'assistance offert par des « coachs » non formés, non encadrés et non supervisés, que l'on retrouve chez les entreprises d'assistance aux vendeurs.

Nous pouvons déjà craindre que si la pratique de recourir à de tels « coachs » n'est pas freinée, cela pourrait inciter d'autres nouveaux venus ou même des courtiers en exercice, à embrasser ce nouveau modèle d'affaires, moins contraignant.

Ces derniers n'obtiendront pas ou vont abandonner leur permis et ainsi sauver des cotisations et se soustraire aux présentes obligations professionnelles. La pratique structurée du courtage immobilier pourrait alors être fragilisée et l'organisme de contrôle ne plus avoir les moyens d'assurer une véritable protection du public. Le Gouvernement a tout intérêt à éviter de provoquer une telle désorganisation dans un secteur d'activités économiques qui, selon ses propres constats, fonctionne bien et contribue au développement économique régional.

4. LA LOI SUR LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

Les entreprises d'assistance aux vendeurs, qui feront le choix de demeurer des entreprises publicitaires en immobilier et non des agences immobilières, continueront d'être assujetties à la LPC.

Le consommateur doit facilement comprendre que l'entreprise publicitaire en immobilier ne lui procure aucunement les bénéfices et protections d'un courtier. Une meilleure protection du public requiert une plus grande transparence relativement aux contrats de services pouvant être proposés en matière de publication immobilière. Il appartient aux entreprises publicitaires de procurer au consommateur les informations pertinentes pour guider ces choix.

La LPC devrait contraindre les entreprises publicitaires à divulguer toutes les informations utiles pour que le propriétaire-vendeur intéressé à leurs services et l'acheteur qui visite leur site puissent faire un choix compris et accepté entre les différents types de services immobiliers et les régimes de protections – ou l'absence de protections - que chaque façon de publiciser et transiger comporte.

En addition à ce qui précède, les dispositions nécessaires relativement aux pratiques de commerce et de normes de conformité devraient être adoptées pour assurer aux consommateurs une surveillance adéquate des pratiques commerciales et du respect de la conformité des publicités de ces entreprises.

Nous recommandons que la LPC soit amendée pour y encadrer les contrats de service des entreprises publicitaires spécialisées en immobilier, et pour assurer aux consommateurs une surveillance adéquate des pratiques commerciales et le respect de la conformité des publicités de ces entreprises.

Nos recommandations impliquent que ce mandat de surveillance soit confié à l'Office de la protection du consommateur. Ainsi, il appartiendra à l'Office de la protection du consommateur de faire respecter ces dispositions aux entreprises publicitaires non-assujetties à la Loi. Le rôle de L'OACIQ sera ainsi limité aux situations potentielles de pratique illégale du courtage immobilier.



5. L'ORGANISME D'ENCADREMENT ET LA GOUVERNANCE

La dernière version de la Loi sur le courtage immobilier (LRQ chapitre C73-2) termine sa 5^e année d'application. Avec les prescriptions additionnelles amenées lors de la dernière révision, les membres du public qui transigent avec un courtier sont très bien protégés.

La conduite des transactions immobilières, la supervision des activités de courtage immobilier et l'encadrement des acteurs fonctionnent très bien. L'encadrement des activités de courtage au Québec se compare avantageusement face aux façons de faire que l'on retrouve dans les autres juridictions.

Le professionnalisme des courtiers s'est beaucoup amélioré au cours des dernières années. L'apport de l'OACIQ en matière de formation contribue de façon significative au développement des compétences. Les inspections menées en agence et les nombreuses publications de l'OACIQ aident également.

Nous recommandons que l'autoréglementation demeure la forme d'encadrement de la profession.

Cette dernière sert bien le public et les membres. Nous souhaitons que l'OACIQ continue d'accomplir pleinement sa mission de protéger les personnes désireuses de faire une transaction immobilière professionnelle et sécuritaire.



CONTACTS :

Denis Joanis, directeur développement des affaires

RE/MAX Québec

1500 rue Cunard

Laval Québec

H7S 2B7

Téléphone : 450 668-7743

Courriel : denis.joanis@remax-quebec.com

Sylvain Dansereau, vice-président exécutif

RE/MAX Québec

1500 rue Cunard

Laval Québec

H7S 2B7

Téléphone : 450 668-7743

Courriel : sylvain.dansereau@remax-quebec.com