

**MÉMOIRE DU RGCQ SUITE AU RAPPORT SUR L'APPLICATION DE LA
*LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER***

ADRESSÉ À M. CARLOS J. LEITÃO, MINISTRE DES FINANCES

**REGROUPEMENT DES GESTIONNAIRES
ET COPROPRIÉTAIRES DU QUÉBEC (RGCQ)**

28 SEPTEMBRE 2015

Mémoire du RGCQ suite au Rapport sur l'application de la *Loi sur le courtage immobilier*

L'achat ou la vente d'une propriété immobilière est une action majeure qui fait intervenir plusieurs experts et professionnels en vue de garantir la sécurité et le bon déroulement de cette transaction.

Spécialisé dans le domaine de la copropriété depuis de nombreuses années, le Regroupement des gestionnaires et copropriétaires du Québec (RGCQ) connaît bien le travail de ces intervenants et est convaincu de l'importance de leur présence lors d'une transaction relative à une unité de copropriété. Nous collaborons régulièrement avec ceux-ci pour mener à bien notre mission : promouvoir une saine gestion de la copropriété et voir à la conservation du bâti.

Le rapport du ministère des Finances sur l'application de la *Loi sur le courtage immobilier* a donc naturellement suscité notre intérêt. Malheureusement, l'angle d'approche choisi par ses rédacteurs semble laisser de côté des aspects pourtant centraux quant au rôle des courtiers et à celui de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). Par l'entremise de ce mémoire, le RGCQ souhaite souligner ces éléments fondamentaux.

La copropriété, un secteur du marché immobilier qui obéit à ses propres règles

L'achat d'une unité de copropriété séduit de plus en plus d'individus. Dans les grands centres urbains, il s'agit même souvent d'un incontournable, notamment pour les premiers acheteurs qui ne disposent pas des ressources suffisantes pour considérer l'achat d'une maison unifamiliale, et pour les aînés, dont les besoins en services justifient de se tourner vers des structures collectives. Rappelons ici que dans la grande région de Montréal, la copropriété concerne près d'une transaction immobilière sur deux.

Pour autant, la vie en copropriété constitue un mode d'habitation particulièrement complexe dont les nombreux attraits constituent autant de caractéristiques qu'il est nécessaire d'appréhender adéquatement – sinon froidement – pour préserver son patrimoine. Et c'est précisément là, selon notre expérience, que le travail des courtiers prend toute sa valeur.

Qui est mieux placé qu'un courtier pour rappeler que la multiplication des services offerts par la copropriété va de pair avec des charges communes plus lourdes ? Qui d'autre encore pour sensibiliser l'acheteur sur l'indicateur clé de la santé de son investissement, l'état du fonds de prévoyance ? Le courtier est encore au premier plan lorsque vient le temps de requérir auprès du syndicat les documents pertinents de la copropriété et d'assister son client dans l'étude des informations qu'ils contiennent.

Le RGCQ est convaincu que le maintien d'un parc de qualité en copropriété passe par les exigences des copropriétaires et futurs copropriétaires qui feront de la saine gestion des immeubles la condition *sine qua non* de leur volonté d'investir. Or, ceux-ci ont grandement besoin d'être accompagnés et protégés dans leurs démarches pour comprendre tous les enjeux en cause et prendre une décision avisée, libre et éclairée.

Dans cette perspective, diffuser auprès du public des informations vérifiées, former en continu les intermédiaires de la transaction et responsabiliser les courtiers face à leurs obligations

déontologiques ne sont pas des avantages concurrentiels. Ce sont des impératifs minimaux pour veiller à la qualité des transactions immobilières en copropriété.

L'information au cœur de la transaction en copropriété

Cette vision, nous la partageons avec l'OACIQ. À l'instar de nombreux autres organismes d'autoréglementation, l'OACIQ a démontré sa capacité à réinvestir sa connaissance du marché et de ses enjeux dans la formation de ses courtiers et le développement de nouveaux outils mis à leur disposition pour encadrer les transactions en copropriété.

L'OACIQ a pris l'initiative de créer des formulaires adaptés à la spécificité de ce mode d'habitation. À cet égard, il a élaboré un formulaire, *Demande de renseignements au syndicat des copropriétaires* (DRCOP), qui permet à un promettant acheteur de requérir auprès d'un syndicat de copropriétaires les informations clés sur la copropriété. Parce qu'il soutient les demandes de renseignements provenant de courtiers reconnus et encadrés dans leur pratique, ce formulaire s'oppose à moins de réticences de la part des syndicats qui rechignent parfois à communiquer des documents à de potentiels acheteurs dont le sérieux peut être difficile à évaluer.

La vérification de l'information est tout autant requise auprès du vendeur. Lorsque la mise en vente d'une propriété est publicisée, garantir la véracité des informations qu'elle contient n'est pas un avantage commercial; il n'est pas non plus question de se limiter aux seuls renseignements qui mettent la propriété en valeur. Annoncer la vente d'un « condo » alors qu'il s'agit en réalité d'une part en copropriété indivise n'est pas une simple erreur, c'est tromper lourdement le futur acquéreur tant ces deux régimes de propriété sont différents !

Il est indispensable que les annonceurs soient imputables eu égard à ce qu'ils affichent. Contrairement aux sites Internet des entreprises d'assistance aux vendeurs qui déclinent toute responsabilité quant à leur contenu, les courtiers qui utilisent Centris® ne peuvent se dégager des règles déontologiques imposées par l'OACIQ. Le comité de discipline de l'organisme est là pour assurer le respect de ces règles, avec des pouvoirs de sanction plus importants que ceux du juge dans un recours civil fondé sur les dispositions de la *Loi sur la protection du consommateur* en matière de publicité trompeuse.

Des services aux courtiers pour assurer la protection du public

En offrant des formations visant spécifiquement les transactions en copropriété, l'OACIQ s'assure que les courtiers qui s'engagent dans ce secteur du marché en comprennent les dynamiques et disposent des compétences requises pour accompagner efficacement leurs clients dans toutes les étapes de la transaction. Étudier une déclaration de copropriété, interpréter les polices d'assurance du Syndicat, déchiffrer le carnet d'entretien de l'immeuble ou encore évaluer l'adéquation du fonds de prévoyance avec les besoins du bâtiment, cela ne s'improvise pas. Pour autant, une transaction en copropriété réussie ne peut faire l'économie de ces analyses.

Offrir des services à leurs courtiers est une fonction essentielle de tous les organismes qui ont pour mission de protéger le public. Il en va d'ailleurs de même pour les ordres professionnels. Il n'est pas ici question de développer des privilèges corporatistes comme le laisse sous-entendre le rapport du ministère lorsqu'il envisage de confier ces activités aux organismes chargés de défendre les intérêts des courtiers. Au contraire, lorsque l'élaboration de ces services est pensée

dans une perspective de protection du public, il s'agit de moyens efficaces de garantir l'éthique des courtiers et de renforcer l'encadrement de leur pratique. Le professionnalisme des courtiers est d'autant mieux valorisé que ceux-ci sont régulièrement informés, formés et équipés pour répondre adéquatement aux nouveaux défis de la profession.

Réserver la fonction de conseil aux courtiers

Dans le même ordre d'idées, la fonction de conseil des intermédiaires entre acheteurs et vendeurs est essentielle et doit être réservée à ceux qui peuvent démontrer les connaissances et compétences nécessaires pour assurer un tel service. Nous l'avons déjà souligné, les transactions en copropriété reposent sur un panel de connaissances financières, techniques et juridiques dont l'articulation est complexe. Un conseil avisé nécessite une formation adaptée, une éthique professionnelle contrôlée et une pleine conscience des risques encourus par le client, acheteur ou vendeur, qui reçoit ce conseil. Il convient de rappeler que la propriété immobilière constitue l'investissement d'une vie pour la plupart des gens.

Le RGCQ est d'avis que l'activité de conseil est indissociable du courtage. Si nous abondons dans le même sens que le ministère quant à la nécessité de définir le courtage, nous soutenons que le conseil doit faire partie intégrante de cette définition et que l'activité doit en être réservée aux seules personnes dont la compétence et la responsabilité sont contrôlées, à savoir les courtiers immobiliers.

Le rôle de l'OACIQ dans un cadre législatif renforcé

Alors que le développement exponentiel de la copropriété va de pair avec une diversification importante des problématiques liées à ce mode d'habitation qui ne bénéficie définitivement pas au Québec, à l'heure actuelle, d'un cadre législatif adapté à ses besoins, il est décevant de constater le manque de sensibilité des rédacteurs du rapport sur l'application de la *Loi sur le courtage immobilier* quant aux enjeux des transactions immobilières dans ce secteur.

Avec égards, le ministère se livre à une interprétation totalement erronée de l'état de la situation et des besoins réels des consommateurs lorsqu'il réduit les désaccords qui opposent l'OACIQ aux entreprises d'assistance aux vendeurs à l'expression d'un simple jeu de concurrence sur le marché des transactions immobilières.

Plus que jamais, les consommateurs immobiliers, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs ont besoin d'être protégés adéquatement quand vient le temps de négocier le plus important investissement de leur vie. Lorsque l'OACIQ rappelle les obligations déontologiques de ses courtiers et met en garde le public contre les informations non vérifiées qui circulent sur des plateformes dont les propriétaires déclinent d'avance toute responsabilité, l'organisme ne défend pas les intérêts commerciaux de ses courtiers, elle répond pleinement à sa mission de protection du public.

Que les courtiers se méprennent sur les objectifs de l'OACIQ est certes un problème qui devra être considéré par l'organisme, mais que le gouvernement lui-même fasse cette confusion est bien plus inquiétant.

Le sort réservé à l'OACIQ dans le cadre d'une réforme de la *Loi sur le courtage immobilier* ne doit pas se décider sur la simple question de savoir comment articuler les désirs des propriétaires qui souhaitent s'occuper seuls ou non de la vente de leur bien. C'est un fait, certains vendeurs ne

veulent pas recourir aux services d'un courtier immobilier, mais le problème n'est pas là. Le risque apparaît dès lors que des acteurs interviennent dans le marché, se positionnent en intermédiaires et entendent fournir certains services sans que la qualité de ceux-ci ne puisse être évaluée. De plus en plus, les entreprises d'assistance aux vendeurs développent leur offre de services qui vont au-delà de la simple publicité.

Le marché de l'immobilier n'est pas un marché comme les autres qui peut fonctionner adéquatement en étant simplement encadré par des politiques gouvernementales semblables à celles de l'administration Reagan. L'OACIQ est là pour conscientiser les acteurs qui souhaitent y participer et les contrôler efficacement en vue de garantir la protection du public. Le RGCQ est convaincu qu'il s'agit d'un organisme indispensable qui mérite d'être soutenu dans ses démarches et que c'est à travers ses actions que le courtage immobilier pourra être reconnu comme une activité professionnelle rigoureuse.