



Mémoire suite au

Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier

Sutton (Québec), Services Immobiliers Inc.

30 septembre 2015

SUTTON - QUÉBEC

Présentation de l'auteur

Fondé par monsieur Christophe Folla et madame Julie Gaucher il y a plus de 20 ans, Sutton - Québec est le dépositaire de la marque Sutton pour le Québec et se classe depuis de nombreuses années parmi les leaders de l'industrie immobilière à l'échelle provinciale, occupant le deuxième rang en terme de parts de marché et de nombres de courtiers. Répartis dans plus de **60** points de services au Québec et au sein de **22** franchises, plus de **2 000 courtiers** possèdent une connaissance approfondie du marché immobilier et s'assurent chaque jour du bon dénouement des transactions immobilières de leur clientèle. Première agence immobilière qui fut à la fois franchiseur et franchisé, Sutton - Québec a su jeter les bases de nombreuses innovations dans l'industrie depuis 1995.

Résumé

Le 12 juin 2015, le ministre des Finances, monsieur Carlos Leitao, lançait une consultation publique suite au dépôt du *Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier*.

Le Rapport laisse présager que des modifications importantes pourraient être apportées au cadre réglementaire s'appliquant à tous les participants de l'industrie du courtage immobilier, incluant les agences, les courtiers immobiliers, les courtiers hypothécaires, l'OACIQ et la Fédération des chambres immobilières du Québec.

Un élément d'importance de ce Rapport semble être l'indication de la fin du statu quo ainsi que la volonté, voire la nécessité, de prévoir un cadre législatif pour les entreprises publicitaires offrant de l'assistance aux vendeurs.

La protection du public est au cœur de nos valeurs et de notre mission. C'est pourquoi nous sommes fortement préoccupés par le fait que ces entreprises, qui sont des entreprises publicitaires, se positionnent aujourd'hui comme des entreprises pouvant conseiller le public en matière de courtage immobilier. De plus, il est important de noter que le Rapport introduit la notion d' « entreprises d'assistance aux vendeurs », indiquant clairement l'intention que pourrait peut-être avoir le ministre d'accepter une certaine déresponsabilisation et un morcellement des opérations de courtage immobilier.

Sutton - Québec ne s'est jamais positionné contre l'existence même de ce genre d'entreprises telles que duProprio. Notre position est claire à cet effet : l'économie du Québec repose sur la concurrence ainsi que le libre marché. Par contre, nous soutenons que le ministère des Finances fait fausse route lorsqu'il affirme que « *les nouvelles technologies, dont l'Internet, étaient en train de transformer certains aspects de la pratique du courtage immobilier* ». Au contraire, l'industrie immobilière est une industrie qui utilise les technologies et l'Internet depuis fort longtemps. Notons au passage qu'il y a 20 ans, Sutton - Québec fut la première marque dans l'industrie immobilière à mettre en ligne un site web et, par ce site, à divulguer l'adresse d'une propriété ainsi que les informations relatives à celle-ci. Puis, elle fut la première marque immobilière à rendre des applications mobiles disponibles. En matière de technologie, nous avons imposé le rythme et marqué le pas, innovant sans cesse et posant des gestes qui sont à la base de technologies qui régissent aujourd'hui cette industrie.

Enfin, les commentaires et observations contenus dans ce présent document visent la mise en place de modifications législatives apportant une légitimité accrue aux qualifications du courtier et soulignant clairement le contraste important entre les divers types d'intervenants qui œuvrent au sein de l'industrie immobilière.

Exposé général

1. LA NOTION DE COURTAGE

Le *Rapport d'application sur la Loi sur le courtage immobilier* pose la question suivante :

« Devrait-on définir le courtage et ainsi réserver aux seuls courtiers certains gestes? Si oui, lesquels? »

À cet égard, nous appuyons la position de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ). En effet, citons les pages 12,13 et 14 de son mémoire déposé dans le cadre de cette consultation publique et intitulé *Préciser l'application de la Loi sur le courtage immobilier pour mieux protéger le public : un devoir pour l'État*, au sein duquel la FCIQ vient préciser les faits suivants :

- « *Que le Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier semble différencier uniquement ce qui constitue une opération de courtage de ce qui n'en constitue pas, en se basant sur la seule relation entre un courtier et son client, ce qui deviendrait un cas d'espèce dans le milieu professionnel québécois. Il y aurait une double existence au chapitre des actes professionnels, une avec un contrat de courtage et une autre, sans.* »

- « *Que les champs de pratique de plusieurs secteurs sont mieux définis et incluent même la notion de conseil.* »

- « *Que la Loi sur les valeurs mobilières définit une notion de courtage de façon similaire à la pratique du courtage immobilier et qu'elle constitue un excellent point de départ d'une définition de l'opération de courtage immobilier.* »

- « *Que la Loi sur la distribution de produits et les services financiers inclut donc la notion de conseil dans l'essentiel des disciplines sous sa juridiction et pour l'utilisation du titre réservé de planificateur financier, et en interdit toute forme de déclinatoire* ». La FCIQ et Sutton - Québec s'expliquent mal « *que des lois sous la juridiction du ministère des Finances et qui encadrent des professions financières incluent la notion de conseil dans la définition des différents actes professionnels qui y sont recensés, mais que le même ministère légiférerait à contre-courant dans une révision de la Loi sur le courtage immobilier.* »

Ainsi, Sutton - Québec appuie le libellé proposé par la FCIQ en page 14 de son mémoire, celui-ci « *modifiant l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier et étant inspiré de la Loi sur les valeurs mobilières* » :

« 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, d'une maison mobile ou d'actions pour usage exclusif d'un logement, 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 ou d'actions pour usage exclusif d'un logement;

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, notamment toute opération sur le capital-actions d'une société;

Constitue notamment une opération de courtage le démarchage, la négociation ou le service-conseil visant même indirectement la réalisation des actes visés aux précédents alinéas »

2. LES COURTIERES IMMOBILIERES – DES CONSEILLERS EN IMMOBILIER

La Loi sur le courtage immobilier (la « Loi ») a pour objectif de régler l'activité d'intermédiation entre le public et les courtiers immobiliers, en leur imposant des obligations spécifiques visant à maintenir un équilibre entre la protection du public et le bon déroulement des transactions immobilières.

Dans ce contexte, nous sommes d'avis que la Loi devrait définir précisément le rôle, les responsabilités et les gestes exclusifs aux courtiers. Tout en reconnaissant les réalités du marché dont, notamment, la multiplication des participants et des services offerts, une définition et un cadre clairs quant aux gestes réservés aux courtiers faciliteront les transactions immobilières, tout en prévenant les abus de droit fondés sur la sémantique.

À cet effet, nous souhaitons prévenir le morcellement des gestes exclusifs aux courtiers et, en ce sens, il est important de rappeler que leur rôle et fonctions, en tant qu'intermédiaires de marché, consistent essentiellement à l'évaluation de propriétés pour des fins de mise en marché ainsi que de négociation et de médiation entre vendeurs et acquéreurs. Reconnaissons que la raison d'être des courtiers est ultimement de conseiller les parties, dans un cadre règlementaire strict qui protège le public, lors d'un acte d'achat et de vente, et ce, selon les conditions du marché.

Les fonctions ci-haut mentionnées relevant de la compétence exclusive des courtiers relativement à une transaction immobilière, tout geste connexe devrait donc leur être réservé, à défaut de quoi leur rôle serait dénudé de sens.

Ainsi, nous sommes d'avis que les gestes suivants doivent être réservés exclusivement aux courtiers, dans la mesure où ces gestes visent une transaction immobilière ou des droits quelconques pouvant porter sur un immeuble, incluant les baux résidentiels et commerciaux :

- 1) Vérification de l'identité des parties à une transaction et tenue des registres y afférant;
- 2) Préparation de documents nécessaires à une transaction, incluant les formulaires obligatoires requis par la Loi, soient la promesse, les contre-propositions, les annexes, la déclaration du vendeur, etc.;
- 3) Négociation d'un prix de vente et de toute condition afférant à une transaction immobilière;
- 4) Toute opération similaire visant le conseil, la transaction, la vente ou l'achat d'un bien immobilier.

Au sujet des formulaires obligatoires requis par la Loi, nous sommes d'avis que le ministre devrait viser l'adoption de mesures prohibant la fourniture de documents autres que ceux émis par l'OACIQ.

Évidemment, il est entendu que seuls les propriétaires d'immeuble, personnellement ainsi que leurs procureurs, notaires, liquidateurs syndics ou autres personnes dispensées par un tribunal seraient exemptés des exigences mentionnées ci-dessus.

Le Rapport évoque aussi la possibilité de fournir des services de courtage à la carte. Nous réitérons, de façon marquée, qu'une telle pratique est à proscrire puisqu'elle déresponsabilise l'industrie et menace la protection du public.

3. LES AGENCES

Le Rapport n'aborde pas la question des agences immobilières. Nous souhaitons tout de même vous transmettre nos recommandations à cet effet puisque nous croyons que des modifications législatives devraient aussi être liées à la gestion et à la santé financière des agences, aux garanties financières fournies par celles-ci ainsi qu'à l'appartenance des rétributions détenues par ces dernières.

En ce sens, nous préconisons que les agences aient l'obligation de fournir des cautionnements et de maintenir, en tout temps, un ratio déterminé entre leurs passifs et leurs actifs, assurant ainsi leur solvabilité. Nous sommes d'avis qu'un cautionnement de 250 000 \$, en tout temps, contribuerait à maintenir la confiance du public.

Enfin, nous recommandons que les agences soient tenues de déposer toute rétribution générée suite à une transaction dans un compte en fidéicommiss disposant d'une comptabilité distincte. Nous sommes d'avis que les agences et leurs courtiers devraient avoir la possibilité de désigner l'agence à titre de mandataire aux fins de paiement de toute somme due par le courtier, et ce, à même les sommes ainsi détenues en fidéicommiss.

4. LES ENTREPRISES PUBLICITAIRES OFFRANT DE L'ASSISTANCE AUX VENDEURS

Nous sommes d'avis que les entreprises publicitaires offrant de l'assistance aux vendeurs devraient être assujetties à des limites quant au type de mandat qu'elles peuvent accomplir, et ce, dans le respect des gestes réservés exclusivement aux courtiers.

Notons que la *Loi de 2002 sur le courtage commercial et immobilier* de l'Ontario définit ainsi les opérations exclusives aux courtiers immobiliers :

« « opération » S'entend notamment de la disposition ou de l'acquisition d'un bien immobilier, ou d'une transaction qui s'y apporte, notamment par vente, achat, convention d'achat-vente, échange, option ou location, d'une offre d'inscription d'un bien immobilier à une telle fin ou d'une démarche en ce sens, et des actes, annonces, comportements ou négociations visant, directement ou indirectement, la réalisation de la disposition, de l'acquisition, de la transaction, de l'offre ou de la démarche. La locution verbale « mener des opérations » a un sens correspondant. (« trade »)

D'ailleurs, en Ontario, duProprio est détentrice d'une licence d'agence émise par le *Real Estate Council of Ontario*, et fait affaire sous le nom de Comfree Commonsense Network.

En Colombie-Britannique, l'article 1 de la *Real Estate Services Act* établit que les services immobiliers suivants sont fournis exclusivement par les courtiers :

1. Gestion et location d'immeubles;
2. Services de gestion strata;
3. Opérations immobilières :
 - a) Une opération qui vise l'achat ou la vente d'un bien immobilier, la location ou toute autre forme de disposition ou acquisition en immobilier;
 - b) La cession d'un contrat de disposition ou acquisition d'un bien immobilier.
4. Services de courtage :
 - a) Conseil sur le prix et la juste valeur marchande d'un immeuble;
 - b) Représentation sur les biens immobiliers;
 - c) Recherche et identification des acheteurs;
 - d) Recherche et identification des vendeurs;
 - e) Présentation du bien immobilier;
 - f) Négociation du prix et des autres termes et conditions des contrats relatifs à l'acquisition ou disposition d'un bien immobilier;
 - g) Présentation des offres d'achat ou de vente;
 - h) Réception d'un dépôt relatif à une opération immobilière dans un compte en fidéicommiss.

En Alberta, la loi permet aux entreprises publicitaires offrant de l'assistance aux vendeurs de fournir aux consommateurs des informations sur le marché, de créer une page web dédiée à la commercialisation, la publicité des immeubles ainsi que la publication d'une liste des propriétés mises en vente. Par contre, la législation réserve exclusivement les activités de négociation, d'évaluation marchande ou de rédaction des documents aux courtiers détenant un permis.

À cet effet, l'article 1(1) de la *Real Estate Act* d'Alberta définit ainsi les opérations faisant partie des compétences exclusives des courtiers immobiliers :

1. L'acquisition ou la disposition ou l'opération d'achat ou de vente en immobilier;
2. La préparation de la promesse d'achat et de vente;
3. L'offre, la publicité, la création d'un répertoire ou la présentation d'un bien immobilier;
4. La gestion de la propriété;
5. Le fait de se présenter comme exerçant les compétences d'un courtier immobilier;
6. Les sollicitations, les négociations ou l'obtention d'un contrat ou d'une convention relative à une activité exclusive aux courtiers immobiliers;
7. La collecte ou la tentative de collecte pour ou au nom du propriétaire ou du gestionnaire de la propriété des comptes à recevoir à titre de loyer ou en contrepartie pour obtenir le contrôle ou la gestion d'un bien immobilier.

Cependant, la loi albertaine prévoit que les opérations suivantes ne constituent pas une opération de courtage :

1. La fourniture des informations, formulaires et enseignes;
2. La production d'une page web pour la commercialisation des biens immobiliers;
3. La publication d'une liste des propriétés disponibles pour l'achat ou la vente.

Nous réitérons que nous sommes d'avis que la nouvelle Loi sur le courtage immobilier devra encadrer les actes des entreprises publicitaires offrant de l'assistance aux vendeurs, et ce, en respectant l'objectif général de la protection du public. Une formule législative comparable à celle de l'Ontario et de la Colombie-Britannique nous semble convenable puisque l'exigence d'un permis vise essentiellement la promotion et les actes connexes à la mise en marché d'un immeuble par quelque moyen que ce soit.

Finalement, il serait primordial qu'une fois encadrées suite aux modifications législatives, que les entreprises publicitaires offrant de l'assistance aux vendeurs adhèrent, de façon obligatoire, au fonds d'assurance responsabilité professionnelle (FARCIQ) et au fonds d'indemnisation (FICI), en plus de fournir des avis clairs au public quant aux limites de leur mandat, soit le fait qu'elles ne fournissent pas de conseil lié à un immeuble et que toute responsabilité, dans le cadre d'une transaction, incombe exclusivement à l'utilisateur.

5. L'OACIQ

Quant au rôle de l'OACIQ, nous croyons qu'il serait plus approprié de lui confier une responsabilité stricte d'encadrement des courtiers et des agences, limitée ainsi à l'émission de permis, l'assistance et la protection du public, la discipline et l'indemnisation. Nous croyons qu'un tel modèle contribuerait à corriger la perception du public face à l'OACIQ tel que formulé par le Rapport.