



**Mémoire présenté par
l'Association professionnelle des notaires du Québec
(APNQ)
au ministre des Finances et ministre de l'Économie
et de l'Innovation, M. Éric Girard**

**dans le cadre de la
Consultation publique sur
Les pratiques des courtiers immobiliers
dans le contexte de surchauffe immobilière**

1^{er} septembre 2021

Table des matières

Sommaire des recommandations	3
INTRODUCTION	4
L'Association professionnelle des notaires du Québec	4
Le notaire : juriste de confiance	4
RECOMMANDATIONS	5
Le notaire québécois dans le contexte des transactions immobilières	5
1. Est-ce que des ajustements aux pratiques en vigueur dans le secteur du courtage immobilier devraient être apportés, notamment pour s'assurer que ces pratiques n'exacerbent pas la surchauffe?	5
2. Est-ce que des modifications aux modèles de rémunération en place devraient être apportées pour s'assurer que la rémunération des courtiers est alignée avec les intérêts de leurs clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs?	6
3. Est-ce que la règle interdisant aux courtiers immobiliers de divulguer aux promettants-acheteurs leur prix et les conditions des offres déjà reçues devrait être revue?	6
3.1 Si oui, cette divulgation devrait-elle être obligatoire ou à la discrétion du vendeur?	7
3.2 Est-ce qu'un promettant-acheteur devrait pouvoir refuser que le prix de sa promesse d'achat soit divulgué aux autres promettants-acheteurs?	7
3.3 Quels seraient les effets d'une modification de la règle en question?	7
4. Est-ce que la pratique visant à concentrer les visites sur une courte période, peu après la mise en vente d'une propriété, devrait être encadrée?	7
5. L'organisation de ventes aux enchères publiques en immobilier, avec obligation d'accepter la meilleure offre qui en résulte, devrait-elle être facilitée?	8
CONCLUSION	8

Sommaire des recommandations	
1 (page 5) (ajustements aux pratiques)	Il est recommandé d'apporter certaines modifications aux pratiques actuelles.
2 (page 6) (rémunération des courtiers)	La question de la rémunération du courtier de l'acheteur pose question selon nous.
3 (page 6) (interdiction de divulgation du prix et des conditions)	Il est recommandé de rendre obligatoire la divulgation des offres préalablement reçues.
3.1 (page 7) (à la discrétion du vendeur?)	Il est recommandé d'en faire une divulgation obligatoire.
3.2 (page 7) (optionnel pour le promettant-acheteur)	Il n'est pas recommandé de permettre au promettant-acheteur d'opter pour rendre occulte le prix de son offre.
3.3 (page 7) (effet de la modification de la règle)	Les effets seraient positifs. Le marché immobilier serait plus transparent, ce qui contribuerait à réduire la surchauffe.
4 (page 7) (visite sur courte période)	Il est recommandé d'encadrer la pratique visant à concentrer les visites sur une courte période.
5 (page 8) (vente aux enchères publique)	<p>Nous ne recommandons pas de faciliter l'organisation de ventes aux enchères publiques en immobilier.</p> <p>Nous croyons toutefois que la révision de certaines procédures et certains règlements existants pour les ventes de gré à gré avec l'intermédiaire des courtiers immobiliers serait suffisante pour atteindre les objectifs de transparence et d'équité dans les transactions immobilières.</p>

INTRODUCTION

L'Association professionnelle des notaires du Québec

L'Association Professionnelle des Notaires du Québec (ci-après « APNQ ») est un organisme à but non lucratif fondé en 1997 et dédié à la défense des intérêts sociaux et économiques de ses membres.

Représentant plus de 1700 notaires répartis sur l'ensemble du territoire québécois, l'APNQ œuvre au rayonnement de la profession et prône l'implication et les atouts des notaires, ces juristes polyvalents, à la fois officier public et conseiller juridique.

En plus de sa mission première, l'APNQ est concernée par la protection des droits et des intérêts des Québécois. C'est ainsi qu'elle suit attentivement l'actualité législative et qu'elle n'a aucunement hésité à participer à la consultation publique concernant les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière.

Ce mémoire, signé par l'APNQ, est un ouvrage collectif. Malgré tout, afin de faciliter sa lecture, il sera exclusivement fait référence à l'APNQ tout au long de sa rédaction. L'APNQ tient néanmoins à remercier les collaborateurs suivants (par ordre alphabétique) : François Bibeau, notaire émérite et directeur général de l'APNQ; Isabelle Couturier, notaire; Kevin Houle, notaire et président de l'APNQ; et Lorena Lopez-Gonzalez, notaire et vice-présidente de l'APNQ.

Le notaire : juriste de confiance

Le notariat existe en Amérique du Nord depuis maintenant plus de 350 ans. La profession a évolué depuis et les notaires sont encore aujourd'hui les seuls juristes autorisés à agir à titre d'officiers publics. Ce statut, découlant de la loi¹, permet d'assurer la protection des justiciables par des conseils juridiques provenant d'un juriste impartial² et par le caractère authentique³ accordé à l'acte qu'il rédige.

Le notaire québécois étant présent auprès des familles depuis plus de trois siècles, un lien de confiance particulièrement étroit s'est développé avec les Québécois. Année après année, les notaires peuvent compter sur une place très enviable dans le palmarès des professions en lesquelles la population a le plus confiance⁴.

Le gouvernement devrait donc tirer profit de l'immense confiance accordée aux notaires. Le recours aux notaires et aux conseils juridiques qu'ils prodiguent protégera les justiciables tout en assurant que ces derniers auront confiance en cette protection. Au final, ce sont les citoyens et l'administration de la justice qui en sortiront grands gagnants.

¹ Loi sur le notariat, L.R.Q., c. N-3, art. 10

² Loi sur le notariat, L.R.Q., c. N-3, art. 11

³ Code civil du Québec, L.Q. 1991, c. 64, art. 2814 (6)

⁴ Léger Marketing effectue des études intitulées « Baromètre des professions ». Par exemple, pour l'année 2016, les notaires ont obtenu un taux de confiance de 86%, soit le plus élevé parmi les professions juridiques. En comparaison, les juges et avocats ont obtenu respectivement un taux de confiance de 75% et 52%.

RECOMMANDATIONS

Le notaire québécois dans le contexte des transactions immobilières

Les notaires se situent bien souvent à la fin de la chaîne dans le processus d'achat d'un immeuble. Ils interviennent dans la majorité des cas pour l'exécution de la promesse d'achat déjà intervenue entre les parties, lesquelles ont signé sans avoir reçu des conseils juridiques préalables à sa conclusion.

Les notaires doivent exécuter les promesses d'achat, mais ils doivent également et en toute impartialité, expliquer aux parties à l'acte les conséquences juridiques de leurs engagements aux termes de la promesse d'achat.

Les notaires sont des témoins privilégiés des aléas du marché immobilier et vivent dans leurs bureaux et avec leurs clients les conséquences d'un marché en surchauffe et souvent au détriment d'une ou des parties à l'acte.

Des modifications législatives et un meilleur encadrement du marché immobilier permettraient sans doute aux acquéreurs de payer un prix ajusté à la valeur de l'immeuble, d'éviter de mauvaises surprises ainsi que d'augmenter leur niveau de confiance envers les courtiers immobiliers et d'offrir aux acheteurs et aux vendeurs des services mieux adaptés à leurs besoins respectifs.

1. Est-ce que des ajustements aux pratiques en vigueur dans le secteur du courtage immobilier devraient être apportés, notamment pour s'assurer que ces pratiques n'exacerbent pas la surchauffe?

Nous sommes d'avis que certaines modifications aux pratiques et à la réglementation en vigueur, en matière de courtage immobilier, pourraient offrir une plus grande transparence permettant de réduire le phénomène de surchauffe tout en offrant un marché plus juste et équitable.

La réglementation visant la présentation des offres des promettants-acheteurs aux vendeurs devrait être révisée. Ainsi, les courtiers devraient être contraints de divulguer toutes les offres reçues au vendeur et surtout ce dernier devrait être dans l'obligation de répondre à toutes les offres reçues. De cette façon, les promettants-acheteurs seraient assurés du fait que leur promesse ait été bien présentée au vendeur, dans un délai précis.

L'APNQ croit que chacune des parties à la transaction qui le désirent devrait être représentée par son propre courtier immobilier en vertu de ses besoins. Il nous apparaît essentiel qu'une saine représentation soit indépendante par la nature même de l'opération qui est basée sur un principe de négociation. Ce principe aurait également comme effet d'équilibrer le marché en éliminant la notion de rémunération à la hausse ou à la baisse en vertu du nombre de courtiers impliqué, chacune des parties étant libre de choisir son représentant.

En matière de délai, il nous apparaît essentiel que les offres présentées et acceptées ne soient pas artificiellement alléchantes par l'inclusion de délais inaccessibles et irréalisables. À l'heure

actuelle, les délais d'obtention de financement hypothécaire, de certificat de localisation, d'inspection, d'évaluation et de clôture chez le notaire ont explosé. Toutefois, de nombreuses offres sont signées sous pression et avec des délais illusoirement courts. Cette procédure cause non seulement des déceptions, mais également une pression excessive sur tous les acteurs reliés au domaine immobilier, en commençant par les parties à la transaction elles-mêmes. Il en résulte que les promettants-acheteurs renoncent à l'inspection du bâtiment et à l'obtention d'un certificat de location conforme au profit d'une transaction ultra rapide sans avoir reçu le conseil juridique nécessaire pour comprendre les conséquences inhérentes à ces renonciations.

La surchauffe qui affecte actuellement le marché depuis plus d'un an a engendré de nombreuses transactions sans garantie légale, sans certificat de localisation, sans inspection et sans évaluation. L'absence de ces droits et vérification de base en regard d'une acquisition aussi importante qu'un bien immobilier nous semble inacceptable et préjudiciable aux acheteurs en otage dans un marché de surenchères au bénéfice des vendeurs. En conséquence, l'APNQ prône l'implantation d'un système imposant ces garanties et/ou assurant à l'acheteur une compréhension claire et diligente de l'absence de ces documents et/ou protections préalable à la signature de la promesse d'achat. Par exemple, en cas de renonciation à l'un ou à plusieurs de ces documents ou protections, il pourrait devenir obligatoire d'avoir pu bénéficier d'une consultation juridique, chez un notaire, afin d'être bien renseigné sur les conséquences de cette renonciation.

2. Est-ce que des modifications aux modèles de rémunération en place devraient être apportées pour s'assurer que la rémunération des courtiers est alignée avec les intérêts de leurs clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs?

Nous souhaitons soulever le questionnement suivant : est-ce qu'il est réellement opportun que le courtier immobilier représentant l'acheteur soit rémunéré au moyen d'une commission basée sur le prix de vente offert? Est-ce que cette pratique est réellement juste et équitable pour les acheteurs qui recherchent le prix le plus bas?

3. Est-ce que la règle interdisant aux courtiers immobiliers de divulguer aux promettants-acheteurs leur prix et les conditions des offres déjà reçues devrait être revue?

L'APNQ est d'avis que dans le marché actuel, le fait de ne pas divulguer aux promettants-acheteurs le prix et les conditions des offres déjà reçues contribue à la surchauffe immobilière et aux gonflements artificiels des prix des immeubles qui sont parfois acquis bien au-delà de la juste valeur marchande. Ces achats impliquent des problématiques au niveau du financement et de la valeur assurée des immeubles.

Le fait de rendre obligatoire la divulgation des conditions des offres préalablement reçues permettrait aux promettants-acheteurs de payer des prix plus ajustés à la valeur réelle des immeubles et ajouterait plus de transparence aux transactions.

La procédure pour la bonification des offres déjà présentées devrait être revue également en consonance avec l'obligation de divulgation du contenu des promesses d'achat.

Pour éviter la présentation des promesses d'achat et/ou bonifications qui visent seulement à augmenter le prix à payer pour un immeuble, il faudrait également que le promettant-acheteur soit en mesure de prouver lors de la présentation de sa promesse d'achat qu'il est capable de payer le prix qu'il offre pour l'immeuble au moyen d'une lettre de disponibilité des fonds ou une préapprobation hypothécaire conforme.

3.1 Si oui, cette divulgation devrait-elle être obligatoire ou à la discrétion du vendeur?

Pour atteindre les effets recherchés de transparence des transactions, d'assurer la confiance de la part des acheteurs et des vendeurs envers les intervenants à la transaction et d'obtenir le paiement d'un prix qui s'ajuste à la valeur marchande; cette divulgation devrait être obligatoire.

3.2 Est-ce qu'un promettant-acheteur devrait pouvoir refuser que le prix de sa promesse d'achat soit divulgué aux autres promettants-acheteurs?

Toujours pour atteindre les effets recherchés, cette divulgation devrait être obligatoire. En plus, l'APNQ est d'avis que cette obligation fera en sorte que les promettants-acheteurs vont présenter une promesse d'achat qui reflète leur réalité et leurs possibilités, tout en sachant que les autres promettants-acheteurs feront la même chose, plutôt que d'offrir des dizaines, voire des centaines de milliers de dollars de plus que le prix demandé; avec le seul objectif d'être certains d'offrir plus que les autres et ainsi réussir à acheter la propriété.

Nous sommes donc d'avis qu'un marché transparent et équitable imposerait toutes les divulgations sans restriction au bénéfice d'une partie ou de l'autre.

3.3 Quels seraient les effets d'une modification de la règle en question?

Assurément, ces divulgations obligatoires auraient pour effet de réduire les périodes de surenchère et garder le marché immobilier plus près de la juste valeur marchande. L'impact serait également positif sur les délais de réalisation des transactions et les garanties applicables. Bref, un marché plus transparent serait efficace à réduire les surchauffes au bénéfice d'une partie, comme c'est le cas actuellement dans un marché dit « de vendeurs ».

4. Est-ce que la pratique visant à concentrer les visites sur une courte période, peu après la mise en vente d'une propriété, devrait être encadrée?

Comme préalablement mentionné, l'APNQ est d'avis que les délais serrés ne devraient pas être de coutume en termes d'acquisition d'un bien immobilier, ainsi il nous apparaît opportun de légiférer sur toutes les habitudes de vente qui sont essentiellement reliés sur de courts délais visant des prises de décisions ultras rapides, sous pression et à l'aveugle.

5. L'organisation de ventes aux enchères publiques en immobilier, avec obligation d'accepter la meilleure offre qui en résulte, devrait-elle être facilitée?

La divulgation des conditions des promesses d'achat envisagée dans les précédents points de réflexion entraînerait un processus similaire à une vente aux enchères entre les promettants-acheteurs (ce qui n'est pas du tout le cas actuellement – il faut le rappeler).

Des modèles existants au Québec avec des registres pourraient être éventuellement adaptés aux ventes par des particuliers.

Nous sommes toutefois d'avis que la révision de certaines procédures et certains règlements existants pour les ventes de gré à gré serait suffisante pour atteindre les objectifs de transparence dans les transactions, l'équité entre les parties et le respect des droits et des vérifications préalables qui sont pour nous essentiels dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier. Ne s'agit-il pas, après tous, de la transaction la plus importante pour la plupart des citoyens dans le cours de leur vie?

CONCLUSION

L'APNQ tient à exprimer sa satisfaction face à l'initiative du gouvernement de procéder à la présente consultation publique. Les notaires du Québec constatent régulièrement, depuis quelques années, que la protection des citoyens en matière immobilière est à risque dans un contexte de surchauffe immobilière. En ce sens, l'APNQ croit qu'il est important d'agir rapidement pour stopper les effets négatifs de cette surchauffe.

L'APNQ a donc soumis ses recommandations en lien avec la présente consultation publique dans le but de l'atteinte des protections maximales recherchées pour les citoyens.

Le notaire étant déjà au cœur de la vie des justiciables depuis des siècles et le droit immobilier faisant partie du quotidien des notaires, l'APNQ tient à exprimer au gouvernement son désir de collaborer avec lui à la mise en œuvre des recommandations proposées dans le présent mémoire.

Pour l'Association professionnelle
des notaires du Québec

son président,


Me Kevin Houle, notaire