



PAR COURRIEL

Le 8 septembre 2021

Monsieur Éric Girard
Ministre des Finances du Québec
consultation-secteur-financier@finances.gouv.qc.ca

Objet : Consultation publique : les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

Monsieur le Ministre,

La Chambre des notaires est heureuse de participer à cette consultation, qui, à notre avis, permettra d'offrir une meilleure sécurité juridique pour les Québécois dans le cadre de l'achat ou la vente d'une propriété résidentielle. La Chambre des notaires est d'ailleurs préoccupée par l'impact de la surchauffe immobilière actuelle sur les ménages québécois. Elle félicite d'ailleurs l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (« **OACIQ** ») pour avoir mis en place des actions pour mieux protéger le public, notamment une formation obligatoire au printemps dernier pour tous les courtiers immobiliers résidentiels du Québec concernant la surchauffe du marché immobilier au cours de laquelle ont été notamment abordées les règles déontologiques applicables aux courtiers.

Ces efforts seront certes bénéfiques, mais compte tenu de la forte pression vécue actuellement par les acheteurs potentiels et des risques financiers et personnels importants auxquels ils s'exposent, la Chambre des notaires croit que d'autres mesures doivent être prises par le législateur afin de mieux protéger les consommateurs québécois.

Le danger d'acheter sans garantie légale, sans inspection et sans certificat de localisation

La Chambre des notaires a d'ailleurs dénoncé dans les médias l'hiver dernier les dangers de cette surchauffe, qui, au-delà d'une augmentation significative des prix des propriétés, diminue la protection légale des acheteurs. En effet, nous constatons que le nombre de ventes sans garantie légale aux risques et périls de l'acheteur, sans inspection et sans certificat de localisation est en forte progression, les exposant à des risques de pertes

financières importantes et à d'autres préjudices, moraux et physiques, tout aussi dévastateurs, notamment en cas de découverte de vices après l'achat.

Rappelons brièvement l'importance de ces protections pour l'acheteur. Le certificat de localisation est rédigé par l'arpenteur-géomètre. Il doit démontrer l'état actuel de l'immeuble et sa situation sur le terrain de même que sa conformité à la réglementation municipale. Il fera notamment état des empiètements et contraintes physiques et spatiales, notamment les bandes de protection riveraines et les zones d'érosion, qui pourraient restreindre l'usage et la jouissance de l'immeuble par son nouveau propriétaire. Sans un certificat de localisation à jour, l'acheteur achète sans savoir si, par exemple, une partie de sa propriété est située sans droit dans l'assiette d'une servitude, dans une zone de protection riveraine ou d'érosion ou empiète chez le voisin.

L'inspection du bâtiment effectuée par un professionnel avant l'achat de la propriété permet à l'acheteur d'obtenir l'avis d'un professionnel quant à l'état réel de l'immeuble. Elle permettra notamment de constater des fissures dans la fondation, des indices de moisissures et de vermine, des irrégularités en matière de sécurité, des traces d'humidité, etc. Renoncer à l'inspection en bâtiment expose l'acheteur à perdre ses recours contre le vendeur s'il découvre après la prise de possession de la propriété, des problématiques qui auraient été identifiées par un inspecteur qualifié¹.

Finalement, la garantie légale est prévue au *Code civil du Québec* et s'applique à moins d'y renoncer. Cette garantie protège notamment l'acheteur contre les vices qui n'ont pu être constatés par l'inspecteur en bâtiment, car non visibles lors de l'inspection. On parle ici de vices cachés. Lorsque l'acheteur achète sans garantie légale à ses risques et périls, il perd alors ses recours contre le vendeur, sauf de rares exceptions, s'il découvre des vices, souvent lors de l'ouverture des murs, planchers ou plafonds au moment d'effectuer des rénovations. Dans un contexte d'équilibre de marché, une vente sans garantie légale ou la renonciation par l'acheteur à recevoir du vendeur un certificat de localisation à jour, auront en général un impact à la baisse sur le prix d'achat. En renonçant à ces protections, l'acheteur prend un risque qui est donc monnayable. Or, dans un marché de surchauffe, la renonciation à ces garanties est attirante pour l'acheteur afin de se démarquer et ainsi obtenir la maison convoitée. Il n'est même plus question ici de négocier le prix à la baisse. Quant à l'inspection en bâtiment, voir de plus en plus d'acheteurs y renoncer est un phénomène nouveau et préoccupant qui se produit dans un marché de surchauffe immobilière.²

Il est donc primordial de s'attarder sur les raisons qui poussent les acheteurs à acheter à un prix souvent spéculatif tout en renonçant aux protections juridiques de base mises en place par le législateur. Ces causes pourront par la suite guider la réflexion visant à apporter les

¹ La Régie du bâtiment du Québec procède actuellement à une consultation publique sur le projet de norme encadrant les pratiques en matière d'inspection de bâtiment d'habitation qui, à terme, permettra d'uniformiser les pratiques des inspecteurs en bâtiment qui devront répondre à des standards élevés de qualité.

² Voir à ce sujet : JLR Solutions foncières, « Portrait des ventes effectuées sans garantie légale », Publications JLR, en ligne : https://solutions.jlr.ca/fr/publications/portrait-ventes-sans-garantie-legale?utm_campaign=etude-portrait-vente-sans-garantie-legale&hsLang=fr (Consulté le 3 septembre 2021)

améliorations au sein de l'industrie du courtage immobilier pour une protection juridique optimale des parties.

Des délais de plus en plus courts

Dans un marché où l'offre est nettement inférieure à la demande provenant des acheteurs, ceux-ci vivent l'inquiétude de ne pouvoir trouver la maison de leur rêve. Lorsque la perle rare semble se présenter, du moins en apparence, l'achat devient facilement émotif et les décisions sont prises rapidement, trop rapidement. Comme nous le verrons en réponse aux questions soulevées par le ministre, l'industrie du courtage immobilier a, selon nous, un rôle important à jouer afin d'éviter qu'une décision d'acheter une propriété de plusieurs centaines de milliers de dollars ne soit prise dans la précipitation. Il faut, à tout prix, éviter les délais trop courts, pour permettre à l'acheteur de présenter une offre d'achat en ayant reçu toutes les informations, les conseils et l'accompagnement nécessaires. Si le marché de l'immobilier permet à l'acheteur de faire ses propres vérifications diligentes et d'être accompagné par les professionnels de son choix lorsqu'existe un équilibre entre l'offre et la demande, il en est tout autrement dans un contexte de surchauffe immobilière, le marché à lui seul n'offre plus ces options. Dans ce dernier cas, le législateur doit, selon nous, intervenir pour rétablir l'équilibre entre les parties, de telles interventions n'auront pas d'effet négatif dans un marché équilibré, mais seront d'un grand secours dans un marché en surchauffe. Les recommandations qui suivent permettront de rétablir cet équilibre entre les parties.

Des offres d'achat multiples

Les offres d'achat multiples sont courantes dans un marché de surchauffe. Recevoir plusieurs offres d'achat dans une courte période, permet au vendeur de choisir la meilleure, celle qui lui convient le mieux. Or, cette meilleure offre n'est pas nécessairement celle qui offre le meilleur prix, mais également celle qui peut dégager le vendeur de certaines responsabilités et garanties, comme nous venons de le mentionner. Les offres multiples accentuent également le phénomène de la surenchère. Or, le phénomène des offres d'achat multiples sera toujours présent dans un « marché de vendeur », selon le principe de l'offre et de la demande. Toutefois, il est important pour l'industrie du courtage immobilier de se pencher sur ce phénomène et de l'encadrer adéquatement, pour éviter aux acheteurs d'acquérir une propriété pour un prix trop élevé et qui plus est, en renonçant à certaines protections fondamentales. Des recommandations seront faites à cet égard.

Une littératie immobilière déficiente

À l'automne 2019, avant même la pandémie et l'intensification de la surchauffe immobilière actuelle, l'OACIQ relevait les résultats d'un sondage qu'il a effectué auprès de Québécois adultes. Les résultats étaient déjà alarmants : seulement 39% des répondants se sentent bien préparés pour acheter leur première propriété et 70% d'entre eux trouvent au moins une étape de leur transaction complexe³. L'OACIQ interpellait les élus sur la nécessité de

³ ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC, *L'OACIQ en action afin d'accroître la littératie immobilière*, Communiqué, 30 octobre 2019, en

démocratiser et de vulgariser les transactions immobilières auprès du grand public. La Chambre des notaires est également préoccupée par cette problématique. L'achat d'une propriété ne peut être comparé à l'achat d'un bien de consommation, il s'agit souvent de l'achat d'une vie.

N'oublions pas également qu'une fois que la promesse d'achat/vente est signée, les parties sont dès lors engagées contractuellement l'une envers l'autre. Or, nous pourrions penser que le notaire est là pour pallier ce manque de littératie immobilière en offrant aux parties la sécurité juridique indispensable à la transaction. Toutefois, le processus d'acquisition et de vente immobilière est ainsi fait que le notaire n'arrive que plus tard dans le processus, soit bien après que la promesse d'achat/vente ait été signée. Une littératie immobilière déficiente ainsi que l'absence d'accompagnement par un juriste lors de cette étape clé de l'acquisition ou de la vente empêchent, selon la Chambre des notaires, les parties d'obtenir une protection juridique optimale. Il faut ainsi trouver une façon d'éviter les « si j'avais su » de la part d'un acheteur, ou même d'un vendeur, qui n'est informé de toute l'ampleur des conséquences juridiques de ses engagements contractuels seulement après avoir signé.

Avec la surchauffe immobilière qui occasionne une très grande pression sur les acheteurs, la problématique d'une littératie immobilière déficiente, notamment auprès des premiers acheteurs, préoccupe d'autant plus.

Questions du ministre des Finances

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 ?

La double représentation

Au Québec, un courtier peut à la fois représenter un vendeur et un acheteur. Cette possibilité, communément appelée la double représentation, est permise selon la réglementation encadrant la pratique du courtage immobilier. Seule une obligation de divulgation est prévue à l'article 17 du *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité* :

17. Le titulaire de permis doit divulguer sans délai à la partie avec laquelle il est lié par contrat de courtage, le fait qu'il est également lié par contrat de courtage à une autre partie à la transaction.

Représenter les deux parties à une même transaction est très risqué pour le courtier. Il est à se demander si en représentant ainsi les deux parties à une même transaction, le courtier ne se met pas dans une situation où il y a un risque plus grand d'enfreindre son obligation

déontologique de ne faire aucune représentation allant à l'encontre de la partie qu'il représente⁴. En effet, il est difficile de concevoir qu'un courtier pourra négocier le meilleur prix et les meilleures conditions pour son client vendeur et en même temps pour son client acheteur, sachant que ces derniers ont des intérêts diamétralement opposés. De plus, en ce qui concerne les parties à la transaction, avec une double représentation, peuvent-elles être certaines que le courtier agira au meilleur de leurs intérêts respectifs, si ce même courtier a exactement les mêmes obligations envers l'autre partie ? Et il n'est pas ici question pour le courtier d'agir avec impartialité, laquelle serait difficile d'application dans une relation acheteur-vendeur où les intérêts de chacun sont fondamentalement opposés.

La Chambre des notaires invite le législateur à analyser cet aspect du courtage immobilier au Québec. Est-ce qu'interdire cette pratique, ou à tout le moins l'encadrer de manière à s'assurer que les deux parties représentées obtiennent le même niveau de service est envisageable? Ajoutons que cette pratique est déjà interdite dans plusieurs autres provinces canadiennes, dont la Colombie-Britannique, qui depuis 2018, considère que l'industrie du courtage offre ainsi une meilleure protection pour les parties à la transaction⁵.

Recommandation : Analyser la possibilité d'interdire à un courtier immobilier de représenter l'acheteur et le vendeur à une même transaction.

L'avantage pour l'acheteur d'être représenté par un courtier de son choix

Le *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité* prévoit que le courtier doit informer la partie qui n'est pas représentée du fait qu'il doit protéger et promouvoir les intérêts de la partie qu'il représente tout en accordant un traitement équitable à la partie qui n'est pas représentée⁶.

Selon l'OACIQ, ce traitement équitable signifie, par exemple, que l'acheteur recevra du courtier du vendeur les informations et les conseils avec objectivité et sera avisé de tout élément défavorable affectant la propriété⁷. Toutefois, le courtier du vendeur n'a pas l'obligation de protéger les intérêts de l'acheteur et ne pourra négocier pour les deux parties, ce qui est tout à fait logique étant donné que les intérêts des parties sont diamétralement opposés. La nuance est majeure et le risque pour l'acheteur éventuel de ne pas comprendre cette distinction est important, d'autant plus que la littératie immobilière est déficiente pour plusieurs. Il y a donc un avantage pour l'acheteur potentiel d'être représenté par son propre intermédiaire, et ce, le plus tôt possible dans le processus d'acquisition immobilière.

⁴ *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité*, RLRQ, C-73.2, r. 1, art. 15 al. 2

⁵ À ce sujet, voir : « End to 'dual agency' among changes to B.C. real estate industry coming into force Friday », CBC News, dernière mise à jour le 16 juin 2018, en ligne : <https://www.cbc.ca/news/canada/british-columbia/b-c-real-estate-1.4707331> (Consulté le 3 septembre 2021)

⁶ RLRQ, C-73.2, r. 1, art. 15 et 16

⁷ ORGANISME D'AUTORÉGLÉMENTATION DU COURTAGÉ IMMOBILIER DU QUÉBEC, *Quels sont les devoirs du courtier du vendeur lorsque je lui demande à visiter la propriété?*, Articles, dernière mise à jour le 11 juin 2020, en ligne : <https://www.oaciq.com/fr/articles/quels-sont-les-devoirs-du-courtier-du-vendeur-lorsque-je-lui-demande-a-visiter-la-propriete> (Consulté le 3 septembre 2021)

Ainsi, pour permettre à l'acheteur qui n'est pas représenté de bien comprendre les limites des obligations déontologiques du courtier du vendeur envers lui et de l'informer adéquatement de son droit d'être représenté par son propre intermédiaire, la Chambre des notaires recommande minimalement que le courtier inscripteur (du vendeur) divulgue par écrit à l'acheteur potentiel son droit d'être représenté par un courtier de son choix, et ce, avant toute discussion en lien avec le bien à vendre, en lui expliquant la marche à suivre et les étapes subséquentes pour pouvoir être représenté par son propre courtier. Il arrive d'ailleurs que les acheteurs potentiels ne sachent pas qu'ils puissent être représentés pour l'achat d'une propriété, il y a donc tout intérêt à ajouter dans la réglementation une responsabilité d'information aux courtiers à cet égard. Une obligation similaire pourrait également s'appliquer pour le courtier de l'acheteur envers le vendeur qui n'est pas représenté par un courtier. Ce dernier agirait ainsi comme simple conseiller sans effectuer la mise en marché de la propriété.

De plus, le courtier devrait obtenir la signature de la personne à savoir qu'elle a reçu toutes les informations relatives aux avantages d'être représentée par un intermédiaire de son choix. Le document de divulgation devrait être rendu disponible par l'OACIQ et y inclure les détails des obligations du courtier dans le cadre d'un contrat de courtage achat.

Finalement, la réglementation devrait prévoir que tant que l'offre d'achat n'est pas signée, la personne peut décider de s'adjoindre les services de son propre courtier, et ce, peu importe l'étape de la transaction.

Recommandation : Ajouter au Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité l'obligation pour le courtier inscripteur d'informer par écrit l'acheteur potentiel de son droit d'être représenté par un courtier de son choix et obtenir la signature de ce dernier indiquant qu'il a reçu toutes les informations relatives aux avantages d'être représenté. Un formulaire obligatoire de l'OACIQ aurait l'avantage d'y inclure les obligations d'un courtier lors de la signature d'un contrat de courtage achat.

De plus, la réglementation devrait prévoir que tant que l'offre d'achat n'est pas signée, la personne peut décider de s'adjoindre les services de son propre courtier et ce, peu importe l'étape de la transaction.

Cette recommandation est intéressante et facile d'application, mais elle a ses limites lorsque nous sommes en présence d'un marché de surchauffe immobilière. L'acheteur potentiel n'aura probablement pas le temps de faire les démarches en vue de signer un contrat de courtage achat avec un courtier de son choix, au risque de perdre la propriété convoitée. Il sentira l'urgence de signer une offre d'achat le plus rapidement possible. Il y a donc lieu de s'attarder aux solutions qui permettraient à l'acheteur potentiel d'avoir toujours le temps pour effectuer sa vérification diligente et ainsi s'assurer que la conjoncture du marché immobilier n'interfère pas avec les options et protections qui peuvent lui être offertes.

La pression occasionnée par le peu de propriétés de qualité acceptable offertes dans certaines régions, impacte également les courtiers immobiliers qui, selon nos vérifications, rend leur devoir d'information beaucoup plus difficile dans un contexte de transactions

rapides. Rappelons que la décision d'acheter une propriété ne devrait jamais être prise rapidement. Il ne s'agit pas ici de l'achat d'un bien de consommation, mais d'un actif où le fardeau hypothécaire auquel font face les nouveaux acheteurs représente facilement 25% de leur revenu disponible.⁸ L'accompagnement qu'offre le courtier est donc d'autant plus important et ne devrait pas être compromis par la surchauffe du marché. Il faut donc, selon la Chambre des notaires, adapter la réglementation en vigueur afin de permettre au courtier de s'acquitter de ses obligations indépendamment du contexte du marché.

La signature des offres d'achat avant la visite de la propriété

L'une des pratiques actuelles dans le domaine du courtage est la signature d'une offre d'achat avant même de pouvoir visiter la propriété. Actuellement, cette pratique n'est pas interdite, mais est considérée comme très risquée par l'OACIQ⁹. La Chambre des notaires est du même avis. Celui qui promet d'acheter s'engage ainsi à l'aveugle, sans avoir vérifié l'état physique de la propriété, sans avoir pu s'assurer que la propriété répond à ses besoins. Toutefois, le principal danger est que celui qui signe une offre d'achat s'engage contractuellement envers le vendeur et ne pourra se retirer de la transaction que selon certaines circonstances exceptionnelles, et ce même si l'offre est conditionnelle à une inspection par un professionnel. Pour cette raison, le législateur doit interdire cette pratique en ajoutant une disposition à la *Loi sur le courtage immobilier* qui interdit la signature de promesse d'achat avant la visite¹⁰, et ce, à tout le moins, lorsque l'offre d'achat est faite par une personne physique qui acquiert la propriété pour l'occuper elle-même.

Recommandation : Interdire la signature d'une offre d'achat sans visite de la propriété.

Une faculté de dédit pour l'acheteur personne physique qui achète un immeuble résidentiel de moins de 5 logements

Le *Code civil du Québec* prévoit une protection juridique importante pour l'acheteur dans le cadre d'une vente d'immeuble neuf ou substantiellement rénové à usage d'habitation, lorsque ce dernier est une personne physique qui acquiert l'immeuble d'un constructeur ou d'un promoteur et qu'il achète pour l'occuper lui-même¹¹. En effet, le contrat préliminaire doit contenir une stipulation par laquelle le promettant acheteur peut se dédire de la promesse d'achat, dans les 10 jours suivant sa signature ou après qu'il l'ait signée. Lors de l'introduction de cette disposition législative en 1994, le ministre de la Justice commentait cet article de droit nouveau :

⁸ Données tirées d'une étude publiée dans : PARADIS, Pierre Emmanuel & MC DONALD-GUIMOND, Julien. « Prix des maisons / Le Québec dans une bulle? ». La Presse, 7 mai 2021, en ligne : <https://www.lapresse.ca/debats/opinions/2021-05-07/prix-des-maisons/le-quebec-dans-une-bulle.php> (Consulté le 3 septembre 2021)

⁹ À ce sujet, voir : DUBÉ, Isabelle. « Surchauffe immobilière / Pas d'offre d'achat ? Pas de visite ». La Presse, 24 juin 2021, en ligne : <https://www.lapresse.ca/affaires/2021-06-24/surchauffe-immobiliere/pas-d-offre-d-achat-pas-de-visite.php> (Consulté le 3 septembre 2021)

¹⁰ Afin d'éviter tout risque d'interprétation, le législateur pourrait circonscrire les méthodes de visite permises (en personne, par procuration, virtuelle, etc.)

¹¹ *Code civil du Québec*, RLRQ, c. CCQ-1991, art. 1785

« Cette mesure protège la personne qui, souvent, conclut une vente sans y avoir pleinement réfléchi et dans des délais relativement courts, à la suite de pressions du vendeur. Elle permet au promettant acheteur d'examiner à tête reposée les conséquences de son geste¹². »

On est ici en présence de la vente d'un immeuble par un professionnel de l'immobilier, mais le fondement et les raisons à l'introduction de cette disposition législative peuvent tout à fait s'appliquer à la vente entre particuliers, surtout en présence d'une surchauffe immobilière, où, tel que nous l'avons mentionné, l'acheteur est dans une situation où les délais actuels ne lui permettent pas toujours de prendre une décision éclairée avant la signature d'une offre d'achat.

Pour la protection juridique de l'acheteur, il serait pertinent qu'une même faculté de dédit de 10 jours soit ajoutée à la loi et incluse aux formulaires de promesse d'achat de l'OACIQ. Ainsi, cet acheteur pourrait consulter les professionnels de son choix pour vérifier le contenu de l'offre d'achat et obtenir l'accompagnement nécessaire à comprendre ses engagements. N'oublions pas qu'il s'agit de l'achat d'un immeuble qui représente souvent l'actif principal de bon nombre de Québécois.

Il est à noter qu'une faculté de dédit existe également lors de la signature d'un contrat de prêt d'argent et un contrat assorti d'un crédit, tel que l'achat d'un véhicule automobile financé par le vendeur, qui peuvent représenter un engagement financier bien moindre que l'achat d'un immeuble¹³. Un droit de dédit existe même déjà dans le cadre du courtage immobilier. En effet, la personne qui signe un contrat de courtage bénéficie d'une faculté de dédit de 3 jours suivant la journée où la personne a reçu un double du contrat signé par elle et le courtier¹⁴.

En outre, cette faculté de dédit devrait s'appliquer pour toute transaction où l'acheteur est une personne physique qui achète un immeuble résidentiel de moins de 5 logements. Ainsi, on y inclut la situation où l'acheteur achète l'immeuble pour l'occuper lui-même, mais aussi pour y loger l'un de ses proches. En prévoyant la faculté de dédit pour un type d'immeuble, on évite également l'élément de subjectivité actuel de l'article 1785 C.c.Q, en l'occurrence l'achat par une personne pour occuper l'immeuble elle-même, qui permettrait trop facilement au vendeur d'écarter une offre d'achat faite par un acheteur qui achète pour lui-même et ainsi privilégier les offres faites par des investisseurs.

De plus, cette mention aux formulaires obligatoires de l'OACIQ ajouterait à la confiance du public envers le processus d'achat en présence d'un courtier immobilier. En effet, l'acheteur potentiel saurait qu'il bénéficie de cette importante protection dès qu'il déciderait de déposer une offre d'achat sur une propriété dont le vendeur est lié par un contrat de courtage immobilier. Cette certitude n'existerait pas pour les propriétés à vendre directement par le propriétaire.

¹² Ministère de la Justice, Commentaires du ministre de la Justice - Code civil du Québec, t. 1, Québec, Les Publications du Québec, 1993., article 1785 (LQ 1991, c. 64)

¹³ *Loi sur la protection du consommateur*, RLRQ, c. P-40.1, art. 73

¹⁴ *Loi sur le courtage immobilier*, RLRQ, c. C-73.2, art. 28

Finalement, afin d'éviter tout abus, le législateur devra encadrer de manière spécifique cette faculté de dédit. Elle devra être assortie de conditions selon le motif du dédit, notamment avec ou sans pénalité ou autres modalités. Par exemple, la signature d'une offre d'achat sans visite préalable par l'acheteur pourrait permettre une faculté de dédit sans pénalité.

Recommandation : Ajouter à la loi et aux formulaires obligatoires de promesse d'achat de l'OACIQ une faculté de dédit de 10 jours au bénéfice de l'acheteur qui est une personne physique et qui achète un immeuble résidentiel de moins de 5 logements et y prévoir les modalités d'application.

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 ?

La rétribution d'un courtier ou d'une agence est habituellement sous forme de commission selon un pourcentage du prix réel auquel la propriété est vendue. Elle est prévue au contrat de courtage signé entre le courtier et son client, vendeur ou acheteur. Les formulaires obligatoires de contrat de courtage de l'OACIQ contiennent déjà des clauses au sujet de la rétribution. Il est intéressant de s'attarder au contrat de courtage exclusif vente.

Ajout d'options de rémunération aux contrats de courtage

Le courtier qui signe un contrat de courtage exclusif avec un propriétaire pour la vente de son immeuble utilise le formulaire correspondant de l'OACIQ. Ce formulaire prévoit que la rétribution correspond à un pourcentage du prix de la vente ou dans le cas où le vendeur empêche la libre exécution du contrat par un acte volontaire, le pourcentage sera en fonction du prix de vente demandé par le vendeur et indiqué au contrat de courtage. Ce formulaire prévoit également l'option d'une rétribution par somme forfaitaire.

Le formulaire ne prévoit donc que deux formes de rémunération possibles et si la méthode par pourcentage est choisie, seul le montant du pourcentage est complété par le vendeur et le courtier. Même s'il est toujours possible de négocier autrement que ce qui est déjà prévu au contrat type, l'ajout d'options de rétribution viendrait pallier, en partie du moins, l'absence de connaissance de plusieurs propriétaires en regard du domaine du courtage immobilier et de la possibilité de négocier les méthodes de rétribution.

À ce sujet, nous pourrions, par exemple, penser à ajouter une clause au contrat de courtage - vente prévoyant la rétribution du courtier si le prix de vente réel est supérieur au prix demandé par le vendeur et indiqué au contrat de courtage. Cette clause aurait pour but d'obliger le courtier et le vendeur à négocier une rétribution advenant, notamment, une surenchère sur la propriété à vendre.

Le législateur pourrait également analyser la possibilité de plafonner le montant de la rétribution par pourcentage au prix demandé par le vendeur et inscrit au contrat de courtage exclusif. L'avantage principal serait d'éviter une certaine pratique par laquelle un prix

délibérément trop bas est affiché dans le but spécifique de générer des offres multiples. En étant rémunéré en fonction du prix demandé au contrat de courtage, le courtier aurait avantage à ce que le prix de vente affiché corresponde à la valeur du marché. Les acheteurs potentiels pourraient dès lors obtenir une plus grande certitude que les propriétés mises en vente par l'entremise d'un courtier sont affichées à un prix équivalent à leur valeur réelle sur le marché de la revente, ce qui assurerait une meilleure protection du public. Également, de plafonner la rétribution permettrait au courtier de dissocier sa rétribution du prix final négocié entre le vendeur et l'acheteur et d'être rémunéré uniquement pour les services rendus, qui sont sensiblement les mêmes indépendamment du prix auquel l'immeuble résidentiel sera vendu.

Recommandation : Ajouter des options de rétribution au contrat de courtage exclusif – vente.

Recommandation : Analyser la possibilité de plafonner le montant de la rétribution par pourcentage au prix demandé par le vendeur et inscrit au contrat de courtage exclusif vente.

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

Sans émettre d'opinion à cet égard, la Chambre des notaires souhaite toutefois mentionner que la divulgation des offres pourrait devenir une incitation au dépôt d'une nouvelle offre comportant une augmentation minime non significative dans le seul but de surpasser l'offre d'un autre promettant acheteur et ainsi créer indirectement un encan pour la propriété concernée. Le Québec, tout comme l'Ontario¹⁵, interdit actuellement cette pratique.

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 ?

Créer l'urgence est une tactique de vente très répandue dans tous les domaines, l'immobilier n'y fait pas exception. Il est évident que le fait de concentrer les visites sur une courte période crée une pression sur les acheteurs potentiels qui peuvent sentir le besoin de déposer une offre d'achat dans un délai serré et ainsi ne pas effectuer la vérification diligente auprès des professionnels de leur choix. Tel que nous le recommandons ci-dessus, une faculté de dédit de 10 jours permettrait ainsi à l'acheteur d'effectuer ces vérifications.

Un encadrement de cette pratique est donc fortement recommandé. Présentement il arrive qu'une annonce immobilière prévoie que les visites débiteront à une date donnée pour se terminer, par exemple sept jours plus tard. Durant cette période une offre d'achat peut être déposée par un acheteur potentiel, lequel va donner un très court délai au vendeur pour accepter l'offre. Le vendeur pourrait alors signer une promesse de vente avant même la fin

¹⁵ Loi de 2002 sur le courtage commercial et immobilier, L.O. 2002, chap. 30, annexe C, art. 35.1

du délai annoncé pour les visites de la propriété, empêchant un autre acheteur potentiel de présenter une offre alors que l'annonce semblait garantir une période minimale pendant laquelle l'immeuble serait maintenu en vente. Dans un souci de rendre le processus le plus transparent possible pour l'ensemble des acheteurs potentiels, il serait bénéfique d'interdire à un acheteur potentiel d'inscrire un délai d'acceptation de son offre qui se termine avant la fin de la période des visites mentionnées à l'annonce immobilière et empêchant également le vendeur d'accepter une offre d'achat avant la fin de la période ouverte pour les visites. Ainsi, les acheteurs potentiels auraient une chance égale de procéder à une visite et déposer une offre d'achat. De cette façon, on permet à des familles avec jeunes enfants qui ne peuvent se déplacer dans l'immédiat ou bien à un travailleur qui ne peut obtenir un congé pour une visite d'un immeuble d'avoir la chance de déposer une offre. De plus, en interdisant au vendeur d'accepter une offre avant la fin de la période des visites, ce dernier pourra alors choisir parmi toutes les offres déposées.

Finalement, la période des visites devrait être raisonnable, par exemple elle ne devrait pas être inférieure à sept jours, afin, encore une fois, de privilégier l'équité entre les acheteurs potentiels. De la même façon, il devrait y avoir un délai obligatoire minimum à déterminer par le législateur, calculé à partir de la mise en marché de la propriété, avant l'acceptation de toute offre par le vendeur.

Recommandation : Interdire l'acceptation d'une offre d'achat durant la période prévue pour les visites de la propriété.

Recommandation : Obliger une période des visites raisonnable dont la durée minimale est prévue par le législateur.

Recommandation : Prévoir un délai obligatoire minimum à être déterminé par le législateur, et calculé à partir de la mise en marché de la propriété, avant toute acceptation d'une offre d'achat par le vendeur.

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 Chambre des notaires émet comme seul commentaire que dans un marché économique libre, le vendeur doit être en mesure de choisir l'offre qui lui convient. Le prix ne doit pas être considéré comme le seul facteur qui influencera son choix.

En résumé, nous espérons avoir fait la démonstration de l'importance d'accorder un délai raisonnable à l'acheteur pour lui permettre de visiter la propriété convoitée, d'obtenir un accompagnement par les professionnels de son choix en qui il a confiance pour le conseiller dans l'achat d'une propriété, qui est souvent l'achat d'une vie et lui permettre de réfléchir sans pression induite. La surchauffe immobilière ne devrait en aucun cas venir interférer à cet égard. Si le marché ne peut, à lui seul, donner ces garanties aux Québécois, le législateur se doit d'intervenir.

La Chambre des notaires demeure disponible pour la poursuite des réflexions auprès du ministre des Finances et de l'OACIQ à cet égard et visant un meilleur encadrement des pratiques des courtiers immobiliers, notamment dans un contexte de surchauffe immobilière.

Veillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de notre considération distinguée.

La présidente,

Hélène Potvin, notaire