



**CHAMBRE IMMOBILIÈRE**  
ESTRIE | MAURICIE | CENTRE DU QUÉBEC

Sherbrooke, le 8 septembre 2021

**PAR COURRIEL**

L'honorable Éric Girard, ministre des Finances  
Gouvernement du Québec  
Ministère des Finances  
390, boulevard Charest Est, Québec (Québec) G1K 3H4

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

Monsieur le ministre,

Nous vous remercions d'accorder au public, ainsi qu'à toutes les parties intéressées, une occasion de s'exprimer au sujet des pratiques des courtiers immobiliers en cette période particulière de surchauffe du marché.

Notre Chambre immobilière est un organisme sans but lucratif qui regroupe quelques 600 courtiers immobiliers qui œuvrent sur un vaste territoire comprenant l'Estrie, la Mauricie et le Centre du Québec. Elle a été fondée il y a plus de 65 ans par un groupe de courtiers préoccupés par la qualité des services au public. Elle s'est donnée pour mission de promouvoir et de protéger activement la profession ainsi que les intérêts professionnels de ses membres tout en les aidant à atteindre leurs objectifs d'affaires et à parfaire leurs connaissances.

Ainsi, nous comprenons bien la situation qui a conduit à cet exercice de consultation et à la hausse des demandes d'assistance de la part du public auprès de l'OACIQ. Nous comprenons également que cette dernière puisse avoir reçu un flot inhabituel d'appels, mais il est permis de croire que cette augmentation des demandes ait été proportionnelle à l'augmentation inattendue du nombre des transactions depuis le printemps dernier.

Pour avoir accompagné les acheteurs dans ce marché complexe et exceptionnel, **nos membres sont à même de témoigner des déceptions que des milliers de familles ont pu vivre. Le soutien humain et l'expertise des courtiers immobiliers auront permis d'atténuer la frustration de plusieurs acheteurs et de faciliter la réalisation des projets de milliers d'entre eux** malgré un creux historique dans l'inventaire disponible.

C'est ainsi que nous croyons que les réponses de nos membres à vos cinq questions pourront contribuer à la réflexion que votre ministère a entamée. Nous nous vous soumettons respectueusement aujourd'hui ce résumé des réponses reçues :

**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?**

Une grande majorité de nos membres ne croient pas que nos pratiques et nos règles, qui nous sont dictées par l'OACIQ, ont pu exacerber la surchauffe. La principale cause de la surchauffe est un déséquilibre exceptionnel entre l'offre et la demande qui s'est amplifié depuis le printemps 2020. Ce déséquilibre a évidemment engendré une compétition entre les acheteurs tout en les plaçant en mauvaise position de négociation face aux vendeurs.

Nous sommes d'avis **qu'il serait précipité de bouleverser, de manière permanente, la pratique du courtage immobilier en raison d'une situation qui est exceptionnelle et temporaire**. Plusieurs experts et analystes prévoient d'ailleurs la fin imminente de la surchauffe. La "problématique" des acheteurs aura alors duré un peu plus d'un an. Faut-il voir cette situation comme un mouvement de balancier? On sait que, plus souvent qu'autrement, le marché est soit équilibré, soit à l'avantage des acheteurs. Dans ce dernier cas, ce sont les vendeurs qui connaissent frustrations et déceptions; délais de vente longs et imprévisibles, portes-ouvertes désertes, offres bien en deçà des prix demandés, négociations plus ardues, attentes plus grandes de la part des acheteurs, bref, les vendeurs ont dû subir, plus fréquemment, les effets du marché.

**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?**

Il existe déjà plusieurs modèles d'affaires et de rémunération parmi lesquels vendeurs et acheteurs peuvent librement choisir. La Loi sur la concurrence favorise cette diversité des modèles et assure une compétition bénéfique pour les consommateurs. Ces derniers ont d'ailleurs l'avantage de négocier la rétribution avec leur courtier puisqu'aucune "liste de prix" n'est préétablie.

Le modèle le plus répandu, soit **la rémunération au pourcentage du montant d'une vente accepté par les parties, est certainement avantageux pour le public car il est basé sur un résultat**. Si le courtier du vendeur n'arrive pas à la conclusion d'une vente satisfaisante pour son client, il n'est pas payé. Si le courtier de l'acheteur n'arrive pas à dénicher la propriété qui convient à ses clients au prix et aux conditions souhaités, il n'est pas payé.

**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?**

Nous croyons que le fait de dévoiler les prix et les conditions des offres déjà reçues ne pourrait que faire grimper les enchères davantage. Pire encore, **certains acheteurs seraient tentés de laisser tomber des conditions qui ont pour but de les protéger**. Qu'on pense à l'inspection du bâtiment, à certaines autres vérifications diligentes, ou à un délai raisonnable permettant de négocier un taux d'intérêt par exemple. Encore une fois, faut-il rappeler que les conditions de marché, en particulier dans les régions, sont généralement équilibrées ou favorables aux acheteurs. Rarement les vendeurs sont avantagés à un niveau

qui s'apparente à celui que nous venons de connaître. Dans un marché qui redeviendrait plutôt normal, le fait de divulguer les prix et les conditions, viendrait alors pénaliser les vendeurs à leurs tours.

#### **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?**

Les avis de nos membres sont partagés sur cette question. En fait, en posant cette question dans une période de crise sanitaire, les réponses sont naturellement teintées par la situation inhabituelle. Plusieurs propriétaires vendeurs craignent les nombreuses visites d'inconnus dans leurs maisons. Certains ont demandé à leurs courtiers de limiter la durée des visites, le nombre de visiteurs, ou de réduire les horaires d'ouverture aux visites.

Il est aussi important de rappeler que la concentration des visites sur une courte période n'est pas une pratique instaurée par les courtiers immobiliers eux-mêmes. Il s'agit bel et bien d'un phénomène qui résulte directement du déséquilibre entre l'offre et la demande. Bien malgré nous, lorsqu'une nouvelle propriété est inscrite sur le marché, les demandes de visites affluent de toutes parts. Dès les premières heures de la mise en ligne, les acheteurs avertis et les courtiers qui cherchent désespérément pour leurs clients, vont vouloir un rendez-vous aussi rapidement que possible. C'est ainsi que les courtiers des vendeurs n'ont eu d'autre choix que de planifier des visites à intervalles très serrés.

Si un encadrement devait avoir lieu, certains sont d'avis qu'une règle qui favoriserait **une mise en marché sur une période minimale de plus ou moins cinq jours** avant la présentation des promesses d'achat, permettrait à plus d'acheteurs de visiter la propriété. Mais finalement, malgré que ceci permettrait des dizaines de visiteurs de plus, il y aura toujours bien qu'un seul acheteur qui deviendra propriétaire. En bref, dans le contexte actuel, le fait d'allonger les périodes de visites pourrait au contraire, favoriser un plus grand nombre de promesses d'achat, ce qui ferait monter davantage les prix.

#### **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 plupart de nos courtiers croient qu'il serait prématuré de faciliter une telle pratique. La vente aux enchères est une méthode de mise en marché répandue depuis fort longtemps dans le monde des arts et dans le domaine des collectionneurs. Les enchères immobilières sont une pratique courante dans certains pays comme l'Australie et la Nouvelle Zélande. Cette pratique est souvent appliquée aux résidences de prestige. Ici au Québec, lorsque l'on évoque une vente aux enchères (ou "à l'encan"), la première impression est plutôt qu'il s'agit d'un immeuble repris par un créancier, ou d'une vente organisée par une municipalité, ou par un syndic de faillite par exemple.

Il existe trois principaux types de ventes aux enchères : 1) La vente aux enchères "sans réserve" (il n'y a pas de mise minimale fixée à l'avance et le vendeur doit obligatoirement accepter le montant le plus élevé), 2) la vente aux enchères "avec réserve dévoilée" (une mise minimale est fixée et divulguée et le vendeur doit accepter toute offre au-dessus de ce montant), et 3) la vente aux enchères "avec réserve cachée" (comme son nom l'indique, il y a un montant minimal sous lequel le vendeur n'est pas tenu de vendre mais ce montant n'est pas dévoilé aux acheteurs inscrits à l'encan). Dans les trois cas, l'encan peut être "crié" (avec un encanteur qui invite les acheteurs réunis à faire des offres à haute voix), ou l'encan peut être silencieux (les offres sont soumises par écrit dans des enveloppes cachetées sans que les différents acheteurs ne connaissent les autres mises).

Comme une vente aux enchères implique que le vendeur accepte une offre sur la base du prix le plus haut, il faut que toutes les conditions des acheteurs en liste soient réalisées avant l'ouverture de la vente aux enchères. Il faudrait ainsi que tous les acheteurs intéressés aient procédé à la visite de la propriété, l'aient fait inspecter, aient effectué toutes les vérifications diligentes et démontrent une acceptation de financement sans condition pour le montant qu'ils souhaitent offrir. **Ce processus découragerait plutôt la majorité des acheteurs qui se verraient obligés d'entamer des dépenses et procédures sans avoir la certitude qu'ils obtiendraient la propriété convoitée.**

En conclusion, nous sommes d'avis qu'il est certainement approprié de remettre en question et de chercher à améliorer nos pratiques. Le courtage immobilier a évolué de façon constante au cours des dernières décennies et nos membres ont toujours fait preuve d'ouverture et d'adaptation face aux défis et aux changements. À l'instar du ministère des Finances, nous croyons qu'une réflexion s'impose au sujet de l'épisode particulier que nous venons de vivre. L'exercice mérite d'être sérieux et ne devrait pas être précipité. Tout comme nos collègues de l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec, nous souhaitons une consultation élargie et vous proposons notre entière collaboration.

N'hésitez pas à contacter le soussigné pour toutes précisions ou renseignements additionnels.



David Bourgon, Président du conseil  
Chambre immobilière Estrie | Mauricie | Centre du Québec  
2235 Rue King O suite 108, Sherbrooke, QC J1J 2G2  
819.566.7616