



Pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de la surchauffe immobilière

FINANCES QUÉBEC

8 septembre 2021



Introduction

Le Mouvement Desjardins remercie le ministère des Finances du Québec de lui donner l'occasion de participer à ses travaux portant sur les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de la surchauffe immobilière. C'est avec intérêt que nous avons pris connaissance des questionnements soulevés par la consultation et souhaitons apporter, par la présente, notre contribution aux réflexions du gouvernement à leur sujet.

Le Mouvement Desjardins en bref

Avec un actif total de plus de 389 milliards de dollars, le Mouvement Desjardins est le premier groupe financier coopératif au Canada et le cinquième au monde. Pour répondre aux besoins diversifiés de ses 7,5 millions de membres et clients, particuliers comme entreprises, il offre une gamme complète de produits et services par l'entremise de son vaste réseau de points de service, de ses plateformes virtuelles et de ses filiales présentes à l'échelle canadienne. Il exerce ses activités dans les domaines suivants : Particuliers et Entreprises, Gestion de patrimoine, Assurance de personnes et Assurance de dommages.

Comme institution financière coopérative, le Mouvement Desjardins se préoccupe de toutes les facettes du bien-être financier de ses membres et clients, et l'accès à la propriété est une part fondamentale de ce bien-être pour un grand nombre de ceux-ci. C'est dans cette optique que nous souhaitons participer aux travaux du gouvernement entourant les pratiques des courtiers immobiliers et leur influence sur le marché. Vous trouverez ci-après les réponses aux différentes questions soulevées dans le document de consultation, ainsi que quelques commentaires généraux en conclusion.

Question 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?

Il est essentiel que les acheteurs potentiels soient conscients des impacts réels de la transaction pour prendre une décision éclairée. Deux aspects sont essentiels pour assurer leur protection et une certaine équité, soit : une information adéquate et un processus équilibré.

Les futurs acheteurs doivent être bien informés des conditions de la vente et des conséquences de renoncer à certains droits dans les offres d'achat. On pense par exemple à l'inspection, le certificat de localisation versus l'assurance-titre, les garanties légales du vendeur (pour les maisons neuves et la revente) versus l'assurance-titre, la condition de vente de la propriété actuelle, ou encore l'accès à la visite des logements pour les immeubles multilogements.



De plus, le processus de vente devrait être plus transparent et certaines pratiques interdites. Une transaction de ce type est une décision fondamentale qui doit être réfléchie et ne doit pas se transformer en course contre la montre. Par exemple, la renonciation à la garantie légale ne doit pas devenir une option pour les acheteurs de façon à rendre leur offre plus alléchante. Ainsi, le vendeur devrait être contraint de mentionner à l'avance s'il souhaite exiger la renonciation à la garantie légale. Il faudrait aussi demander aux agents immobiliers d'exiger à tous leurs clients qui vendent leur propriété d'obtenir préalablement un certificat de localisation à jour. Pour l'acheteur, c'est le seul moyen d'avoir la protection fondamentale adéquate pour la transaction immobilière, et il devrait toujours l'exiger dans les conditions d'achat ; les assurances-titres ne remplacent d'aucune façon les certificats de localisation.

La possibilité d'acheter sans inspection devrait également être revue afin d'atténuer les risques encourus par les futurs acheteurs. On pense notamment aux vices cachés ou aux travaux à entreprendre après la transaction. En parallèle, un encadrement entourant l'inspection d'une propriété ainsi que les conditions essentielles à une bonne transaction (par exemple via la mise en place d'un délai minimum de réalisation des conditions) devraient aussi être considérés. De plus, il serait souhaitable d'avoir un délai minimum obligatoire dans les transactions immobilières avec financement afin de permettre aux acheteurs de faire évaluer les propriétés convenablement.

Certains risques sont présentement assumés par les institutions financières prêteuses, entre autres, sur l'établissement de la réelle valeur marchande et le surendettement des particuliers. La surenchère provoque une augmentation temporaire de la valeur qui risque de ne pas perdurer. La valeur pourrait éventuellement s'avérer insuffisante pour couvrir le prêt et ainsi contribuer au surendettement de l'acheteur. Il faut également tenir compte du fait que lorsqu'il y a un financement hypothécaire, le choix des clients de participer à une surenchère de façon impromptue pourrait avoir des impacts significatifs sur leurs finances. Dans ce contexte, la valeur et la qualité de la garantie offerte pourraient, en fin de compte, avoir des incidences autant sur le client que l'institution financière.

Question 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 est difficile d'entrevoir des impacts significatifs sur le phénomène de la surchauffe à la suite de modifications au modèle actuel de rémunération, surtout à court terme. Néanmoins, la rémunération devrait, autant que possible, orienter le courtier à travailler dans l'intérêt de son client et mieux refléter les coûts et les efforts réels. Il importe de souligner la forte croissance des prix des maisons alors que les efforts requis pour la vente sont demeurés stables, sinon moindres.



Les montants significatifs de commissionnements se reflètent avec le temps, d'une manière directe ou indirecte, sur l'augmentation des valeurs des propriétés dans le marché. De plus, le commissionnement entre les institutions financières et les courtiers immobiliers est retransmis indirectement dans le taux offert aux membres et clients. La situation actuelle est particulièrement préoccupante étant donné l'importance des valeurs des propriétés transigées et la vitesse de leur vente. Afin de s'assurer de toujours travailler dans l'intérêt des clients et d'éviter la surenchère, une normalisation du taux de commissionnement serait souhaitable, sinon un plafonnement de la commission sur le prix de la mise en vente pourrait être imposé afin de rendre moins attrayante la possibilité de la surenchère. Il pourrait être opportun de revoir la pertinence d'un commissionnement entre les différents intervenants du milieu (directement ou indirectement). Au minimum, une normalisation pourrait être proposée pour éviter un dirigisme qui serait contraire à l'intérêt ou aux souhaits des acheteurs.

De plus, l'adoption d'un code d'éthique pourrait être considérée ainsi qu'une assurance responsabilité ou un fonds d'indemnisation, incluant un engagement formel du courtier à expliquer les conséquences des actions posées par les promettants-acheteurs.

Question 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?

D'une part, la règle interdisant aux courtiers immobiliers de divulguer aux promettants-acheteurs les prix et les conditions des offres déjà reçues protège les intérêts des acheteurs et contribue à minimiser le phénomène de surenchère que le vendeur ou le courtier pourrait provoquer. Cette règle incite l'acheteur à soumettre la meilleure offre selon sa capacité, et non selon les autres offres. Ceci permet d'instaurer une certaine équité entre les consommateurs et évite de favoriser une clientèle plus aisée.

D'autre part, une transaction financière de cette envergure devrait se fonder sur la connaissance de l'ensemble des informations disponibles entourant l'offre et l'état du processus de cette offre. Ainsi, nous suggérons de promouvoir davantage le rôle-conseil du courtier envers l'acheteur. De plus, la réglementation devrait être bonifiée pour fixer des limites (prix minimum et maximum), afin que l'acheteur ne s'engage pas au-delà de sa capacité et puisse ainsi éviter le surendettement.

La transparence de l'information, un principe fondamental, favorise un marché efficient, comme nous le voyons avec les règles de divulgation des entreprises pour le marché des valeurs mobilières.



Question 3.1

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

Si l'interdiction de divulgation est levée, la divulgation devrait être obligatoire, sinon il y a peu de chance qu'elle soit suivie surtout en période de surchauffe et par conséquent, qu'elle ait un impact bénéfique.

D'autre part, si cette divulgation devient obligatoire, le gouvernement devra ouvrir la porte à une révision ultérieure. En effet, si et quand le marché redeviendra plus favorable aux acheteurs, cette mesure pourrait avoir des impacts négatifs pour les vendeurs. Par contre, la divulgation du prix et des conditions de l'offre n'empêchera pas l'acheteur « le plus aisé » de remporter la mise.

Question 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?

Si l'interdiction de divulgation est levée, elle devrait être obligatoire pour tous les promettants-acheteurs, sinon l'application de cette disposition n'aura pas l'impact recherché. Cela dit, les conditions du marché doivent être prises en compte, car les effets seraient différents entre un marché favorable aux acheteurs ou aux vendeurs.

Question 3.3

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

La divulgation obligatoire d'une offre permettrait une transparence et une équité pour tous les intervenants de la transaction et éviterait la possibilité que le courtier puisse contrôler ou manipuler l'offre. Cependant, une telle modification pourrait également amplifier le phénomène de surenchère et favoriser les acheteurs plus fortunés.

Soulignons que le marché n'est pas statique et qu'actuellement celui-ci favorise les vendeurs. On pourrait éventuellement revenir à un marché plus favorable aux acheteurs et, dans un tel cas, la divulgation des offres monétaires pourrait avoir un impact négatif pour les vendeurs alors que nous ne serions plus dans un contexte de surchauffe.

Question 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?

L'encadrement de la pratique visant à concentrer les visites sur une courte période, peu après la mise en vente d'une propriété, risque d'être une mesure contraignante et pourrait être mal



acceptée en raison des enjeux liés à la limite de temps. Il est difficile d'identifier clairement les bénéfices d'une telle mesure pour nos membres et clients de même que l'impact potentiel sur la surchauffe.

Néanmoins, nous sommes d'avis que cette pratique pourrait tout de même être encadrée, en exigeant notamment un délai approprié et obligatoire pour permettre aux acheteurs potentiels de faire une visite et de soumettre une offre, et ce, sans contrainte additionnelle. D'une part, l'objectif devrait être de viser l'élimination de la pression sur les acheteurs qui émane du peu de temps dont ils disposent pour soumettre une offre et réduire ainsi la possibilité de surenchère. D'autre part, les acheteurs ne devraient plus courir le risque d'avoir à prendre une décision « non éclairée », et être privés de la possibilité de prendre du recul par rapport à leur choix, ce qui leur permettrait ainsi de considérer divers facteurs importants (par exemple la présence d'une fosse septique, les réglementations municipales, etc.).

Le processus d'acceptation des offres devrait être plus clair et explicite afin d'être mieux compris, et plus équitable pour tous les intervenants. Il devrait donc y avoir une obligation d'expliquer le processus d'acceptation des offres aux promettants-acheteurs, ainsi que des règles pour éviter, ou du moins encadrer, les cas de vente sous pression. Aussi, une réflexion sur la pratique entourant la fixation d'une date de présentation des offres d'achat pourrait être amorcée afin de garantir que tout acheteur ait une chance que leur offre déposée à l'intérieur du délai fixé soit soumise au vendeur.

Question 5

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

Une telle mesure s'avérerait trop prescriptive, pourrait privilégier les acheteurs plus fortunés, et augmenter le risque de surenchère. D'autre part, il y aurait une certaine difficulté à définir ce qui constitue une « meilleure offre », car plusieurs éléments sont à considérer, outre l'aspect financier comme le délai de prise de possession, ou les différentes conditions afférentes à l'offre d'achat ou de vente, etc.

Commentaires généraux

À notre avis, la surchauffe actuelle est une situation ponctuelle qui tend à s'essouffler. Il est difficile d'identifier des mesures ou des modifications qui mèneraient à un impact significatif à court terme. Comme la surchauffe devrait éventuellement s'estomper, nous croyons que certaines règles d'encadrement aideraient à protéger les acheteurs et que le moment est opportun pour les mettre en place, au regard du présent contexte.



En effet, l'état actuel du marché provoque des comportements à l'encontre des saines pratiques commerciales, tant pour les inscriptions des courtiers immobiliers que les personnes qui sont en AVPP (À vendre par le propriétaire). Nous pensons par exemple à la sollicitation intensive, voire parfois agressive, et au harcèlement, notamment auprès des personnes vulnérables, âgées ou veuves. Avec un inventaire de propriété en baisse et les incidences de la pandémie, nous sommes d'avis que la pratique de sollicitation intensive devrait être mieux encadrée pour protéger davantage les consommateurs et particulièrement les personnes vulnérables.

Dans le même ordre d'idées, nous encourageons aussi la bonification des pratiques entourant le rôle des courtiers immobiliers dans l'établissement de la juste valeur et du prix de vente. À ce sujet, les pratiques des évaluateurs agréés pourraient servir de modèle.

Enfin, dans une perspective plus générale, nous estimons que l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ), dont la mission est d'assurer la protection du public qui utilise les services de leurs membres et qui veille au maintien des saines pratiques des courtiers, devrait également se pencher sur les enjeux soulevés dans le document de consultation. En plus d'alimenter la réflexion du Ministère, l'OACIQ pourrait également collaborer avec celui-ci pour mettre en œuvre les solutions qui seront envisagées.

Nous réitérons nos remerciements au ministère des Finances pour nous avoir offert l'occasion de participer à sa consultation publique portant sur les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de la surchauffe immobilière. C'est avec plaisir que nous continuerons de prendre part aux travaux du ministère des Finances qui portent sur des objectifs communs au Mouvement Desjardins et ses quelque sept millions de membres et clients.

