

CONSULTATION PUBLIQUE : LES PRATIQUES DES COURTIERES IMMOBILIERES DANS LE CONTEXTE DE SURCHAUFFE IMMOBILIERE

Les propositions soulevées dans ce questionnaire suggèrent que la surchauffe est encouragée par les courtiers. L'activité immobilière est peut-être la bête noire des futurs élus mais la surchauffe est due à une conjoncture économique exceptionnelle. La forte demande était déjà amorcée avec la baisse du taux directeur, bien avant la pandémie, elle celle-ci n'a fait qu'amplifier le problème. (voir bas de page)

On tarde également à **rendre les inspections obligatoires, et restreindre les ventes sans garanties légales** uniquement pour les transactions particulières telles que les successions et les curatelles. Ça aurait dû être légiféré depuis longtemps et aurait réglé bien des problèmes, plutôt que de tenter de contenir un marché hors de notre contrôle et de pointer les courtiers du doigt.

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?

Selon les données de l'APCHQ en juillet, il s'est construit 4213 logements collectifs contre 898 unifamiliales. C'est presque 5 contre 1, et la rareté des unifamiliales demeure. (voir bas de page)

Cela dit, vendre des condos à des spéculateurs qui seront inhabités, reproduit le même pattern observé à Vancouver et Toronto il y a 20-30 ans. D'ailleurs, la proposition de taxer les investisseurs étrangers de 20% ne cerne pas le vrai problème puisque des corporations canadiennes font la même chose, de manière parfaitement légale et sauvent de l'impôt. Le problème, c'est que les étrangers sont plus payants que les canadiens pour le gouvernement. **C'est la spéculation qu'il faut décourager, étrangère ou domestique.**

Pour ce qui est de la surchauffe en villégiature, il n'y a plus de bord de l'eau, les ventes ont chuté de 40% dans les Laurentides, où le marché de la construction stagne depuis des décennies.

Il fallait donc **combler la rareté d'unifamiliales** il y a dix ans et prendre des mesures pour ralentir la spéculation il y a 20 ans, mais, il n'est jamais trop tard pour que nos élus s'y mettent.

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?

Je suis d'accord avec le principe de modifier le modèle de rémunération mais, nous obliger à ne représenter systématiquement qu'un seul côté de la transaction équivaldrait à couper dans notre gagne-pain et j'espère qu'on trouvera une autre solution que de me faire, encore payer, en plus de ce que me prélève: l'OACIQ, l'APCIQ et Centris. On rajoute à cela, les frais de bannière, de déplacements, de publicité et assurance médicament, car on est travailleurs autonomes mais pas assez pour les médicaments... Je suis le mouton noir de l'économie mais, je suis également la vache à lait qui la fait présentement tourner, et de façon éthique et transparente.

D'ailleurs, en ce moment dans les situations d'offres multiples, il y a déjà forcément plus de courtiers qui ne travaillent que du côté acheteurs et celui qui remporte la mise n'est plus systématiquement l'inscripteur. Ce serait d'ailleurs intéressant de partager ces données régulièrement avec ses courtiers, puisque tout est sur Centris.

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?

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

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

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

Je doute que la mise aux enchères contribue à abaisser les prix si on force les parties à divulguer ou non les offres d'achat, mais je ne suis pas contre car la logistique en place est très accaparante en offres multiples. Ce serait une façon d'éviter la magouille mais, on risque aussi de donner l'occasion à plus de monde de surpasser la meilleure offre, sans régler la surchauffe.

Tel que souligné dans la question # 2, notre devoir de courtier est de *s'aligner avec les intérêts de nos clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs...* qui payent pour nos services, on devrait respecter leur choix.

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?

C'est un mal nécessaire. Lorsqu'ils sont accaparés par une seule transaction en offres multiples, les courtiers doivent planifier leur disponibilité afin de *s'aligner avec les intérêts de leurs clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs...* pour y répondre de façon acceptable et équitable. Le principe de ventes aux enchères semble tout aussi accaparant que ceux qui sont en place.

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

On s'entend que la surchauffe désavantage les clients moins fortunés et **une propriété c'est le fond de retraite de son propriétaire**. Je vois mal comment empêcher un vendeur d'accepter une offre selon ses propres termes peut l'aider à protéger son patrimoine. Difficile de déterminer objectivement ce qui constitue la meilleure offre puisque **le prix n'est pas la seule donnée dans toutes ces variables**. Enchères ou non, le vendeur devrait choisir lui-même à qui il vend sa propriété et selon ses conditions.

D'une manière ou d'une autre, même si on modifiait notre processus de courtage pour faire bonne figure pendant la campagne électorale, la surchauffe immobilière est coincée dans un engrenage étroitement lié au système bancaire international et celui-ci, *s'aligne avec les intérêts...* hypothécaires!

<https://www.apchq.com/documentation/economique/mises-en-chantier/juillet-2021>

<https://www.lesaffaires.com/blogues/joanie-fontaine/immobilier-quoi-surveiller-long-terme/626500>

Nathalie Roy
Century 21 Immo-Plus
Secteurs Lanaudière & Laurentides