
De: Nicolas Paul Roy <[REDACTED]>
Envoyé: 19 août 2021 15:06
À: consultation-secteur-financier
Objet: réponses aux questions

Indicateur de suivi: Assurer un suivi

État de l'indicateur: Terminé

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? **Je ne crois vraiment pas, c'est un phénomène mondial et non local, suite à la pandémie, faire des correctifs local ou national risque de perturber beaucoup plus le marché, qui rendu en août 2021 a déjà complètement changer et la surchauffe est terminée déjà depuis 3 semaines, attendez les statistique de août 2021, ca parle beaucoup déjà**
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 ne crois pas, avec les lois et règlements, plusieurs entreprises exploitent déjà notre modèle d'affaires sans aucune conséquence, sans permis et sans assurance professionnelle. Ceci devrait être plus réglementée, le public n'est pas bien protégé avec des entreprises qui dictent et font n'importe quoi.**
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?
 - o Si oui, cette divulgation devrait-elle être obligatoire ou à la discrétion du vendeur? **Non ne devrait pas être divulgué selon moi! Car le prix n'est pas la seule condition d'une offre, et ceci ne représente pas bien une transaction immobilière.**
 - o Est-ce qu'un promettant-acheteur devrait pouvoir refuser que le prix de sa promesse d'achat soit divulgué aux autres promettants-acheteurs? **Si oui, j'espère que l'information reste confidentielle au choix des parties impliquées**
 - o Quels seraient les effets d'une modification de la règle en question? **Ma peur est que la fraude serait plus fréquente entre les parties, avec une situation comme ça, les prix des transaction pourrait monter encore plus, selon moi, et une transaction immobilière ne comporte pas que le prix, les autres conditions sont tout aussi importantes. Par exemple je peut déposer un offre a 50000\$ de plus que la dernière connue et par la suite être lié juridiquement par cette promesse, mais ensuite été pris en otage dans une transaction qui, par exemple comportait une balance de vente ou autre conditions , même si le prix est plus élevé, le risque pour le vendeur est plus grand, ceci est qu'une exemple**
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? **Oui certainement, cette partie de transaction a été négligée lors du confinement et plusieurs acheteurs n'ont pas eu l'opportunité de visiter des propriétés qui correspondaient à leur besoin. cette demande devrait venir des vendeurs et être au contrat de courtage, si le courtier se retrouve avec toutes ces inscription de cette façon, alors il devrait être réprimander pour ne pas collaborer de la bonne façon et mal représenter les vendeurs, et ce car ca vient du courtier et non dû 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? **Non, c'est quoi une meilleure offre pour vous, juste le prix? Donc le vendeur n'a pas à accepter l'offre la plus haute en prix, mais plutôt l'offre la plus intéressante pour lui dans le contexte personnel du vendeur. Exemple une offre à 400 000\$ et une autre a 435000\$, si la première est notarié et l'occupation dans le délais du vendeur, pour la suite de son occupation futur est plus intéressante qu'une offre a 435000\$ avec préoccupation dans 5 mois et acte dans 8 mois, Tout ce calcul et ca ne veut pas dire que l'offre la plus haute est la meilleurs dans le context du vendeur**

Bref je pourrais en discuter longtemps avec vous avec plus de 16 ans dans le métier, il me ferait un plaisir d'être consultés sur vos futur decision

Cordialement

Nicolas Paul Roy

Courtier Immobilier

Directeur et Coordonnateur administratif

RE/MAX du Cartier | Agence immobilière |

Plateau: 835 St-Joseph E. Montréal, Qc. H2J1K5, 514-281-5501

Outremont: 1290 Bernard O. Outremont, Qc. H2V1V9, 514-271-2131

Mont-Royal: 1257 Laird, Mont-Royal, Qc. H3P2S9, 514-731-7575

Villeray: 7085 St-Laurent, Montréal, Qc. H2S3E3 514-278-7170

HoMa: 3193 Ontario E. Montréal, Qc. H1W1P1 438-CARTIER / 438- 227-8437

Laval: 2820 bl. St-Martin E. bureau 201, Qc. H7E5A1 (450) 661-6810

Visitez notre site web: <https://remaxducartier.com>



Agence immobilière

SVP, Pensez à l'environnement avant d'imprimer ce courriel.

AVIS DE CONFIDENTIALITÉ Ce courriel est confidentiel et uniquement destiné à son ou ses destinataires. Il est défendu de le consulter, de l'utiliser, de le dévoiler ou de le diffuser sans autorisation. Si ce message vous est parvenu par erreur, merci d'en aviser l'expéditeur par retour de courriel et de le détruire sans le divulguer. Un courriel et ses pièces jointes peut être sans autorisation corrompu, interrompu, amendé, altéré et infecté. L'entreprise ne reçoit et n'envoie de courriel qu'avec l'entente qu'elle n'est responsable d'aucune corruption, interception, modification, altération, infection ou conséquence possible.