
De: Véronique Babin <[REDACTED]>
Envoyé: 24 juin 2021 12:19
À: consultation-secteur-financier
Objet: consultation publique surchauffe immobilière

Indicateur de suivi: Assurer un suivi
État de l'indicateur: Terminé

Bonjour,

Je profite de l'occasion qui m'est offerte pour répondre aux questions avec le point de vue d'un courtier immobilier.

En toute honnêteté, comme courtier, je suis dépassée par le marché actuel. Ce marché n'est ni agréable pour la plupart des courtiers, ni pour les acheteurs.

Ce que vous devez considérer, c'est que le marché immobilier bouge constamment, d'une semaine à l'autre. Nous sommes actuellement dans un marché de vendeurs et ça ne durera pas. Changer toutes les règles maintenant pour tenter de régler le problème de surchauffe (qui se règlera de lui-même sous peu) causera d'autres problèmes lorsque nous arriveront dans un marché d'acheteurs.

Déjà, nous commençons à voir des changements. Les délais de vente étirent de quelques jours à chaque mois, les offres multiples (quoi que toujours présentes) sont passées de 15 à 3 par propriété, les prix se stabilisent doucement, des baisses de prix sont de retour, plusieurs acheteurs ont renouvelé leur bail pour une année ce qui diminue la quantité d'acheteurs avec un besoin immédiat, le travail qui reprend dans les bureaux rend moins pressant le besoin de déménager dans plus grand...le marché se replacera de lui-même comme il l'a toujours fait...donnons-lui juste un peu de temps.

Je crois également que les plus grands ravages n'ont pas été causés par les courtiers immobiliers, mais plutôt par les médias qui ne cessent d'en parler, de raconter des histoires d'horreurs, de dénigrer le travail des courtiers (oui, certains courtiers ont profité de la vulnérabilité des acheteurs et ont mal agi, mais ce sont une minorité. La majorité des courtiers suivent les règles et travaillent bien). Je comprends que ce soit moins vendeur de dire que 80% des courtiers font bien leur travail ou qu'il est ressorti de belles histoires d'acheteurs qui ont obtenus leur maison sans avoir été l'offre la plus haute.

Maintenant, pour répondre à vos questions :

#1. Non, aucun changement ne devrait être apporté. Nous sommes régies par suffisamment de règles avec l'OACIQ et la plupart d'entre nous les respectent. Que l'OACIQ s'assure de sanctionner la minorité qui travaille mal plutôt que de punir tout le monde pour quelques brebis égarées. Assurez-vous que les médias cessent de déformer la vérité en prenant en compte les deux côtés de la médaille. S'ils sont en manque de sujets chocs, je peux leur en donner. Plus de 300 ménages n'ont pas de logement pour le 1^{er} juillet, ça c'est préoccupant. L'itinérance est en augmentation. Des femmes se font tuer et malheureusement, elles doivent être mortes pour que l'on puisse agir.

#2. La rémunération des courtiers ne devrait pas être changée. Nous sommes payés aux résultats. Quel est le problème? J'ai plus d'une trentaine d'offres qui ont été refusées depuis le début de l'année pour 4 acceptées. Je travaille bénévolement. Si ce n'est pas dans l'intérêt du client, je ne sais pas ce que c'est! Ce n'est certainement pas dans le mien croyez-moi. Lorsque nous travaillons pour le vendeur, la commission est discutée et acceptée par ce dernier.

#3. Encore non. Si vous divulguez l'information, en situation d'offres multiples, ce sera encore pire. Nous recevrons 4 offres avec 12 bonifications chacune. Les acheteurs vont augmenter leur prix à coup de 1\$ et ça n'aura aucune fin. Ce sera au final encore celui qui aura le plus de flexibilité dans son budget qui gagnera. Sans divulgation, oui, l'acheteur offrira peut-être beaucoup trop pour avoir la maison, mais rendu là, c'est son choix. Les offres acceptées ne le sont pas toutes dû au prix. D'autres conditions rentrent en ligne de compte. J'ai des acheteurs qui ont obtenu leur propriété parce que les vendeurs voulaient que ce soit une jeune famille qui habitent leur maison. C'était une vente émotive pour eux et ils ont choisi avec leur cœur.

Qu'arrivera t'il avec une telle divulgation quand le marché sera équilibré ou acheteur : plus rien!

#4. Il est vrai que d'arriver à une visite et de voir d'autres acheteurs potentiels en sortir met un peu de pression sur les acheteurs. Ce n'est pas forcément malsain. Ce qui est plus problématique selon moi est que des courtiers imposent des visites de 15 minutes pour un achat aussi important. L'acheteur qui veut une visite de 45 minutes devrait pouvoir l'obtenir. Nous connaissons nos acheteurs et savons que certains ont besoin de plus de temps pour visiter. La propriété doit être mise en ligne dans les 5 jours de la signature du contrat de courtage et être accessible pour les visites sur le champ. De retarder volontairement les visites de mettre des plages horaires très courtes et d'imposer un moment pour recevoir les offres (sauf exception) n'est pas permis, et l'OACIQ ne fait rien. Il est là le problème.

#5. La vente aux enchères, selon moi, nuirait encore plus aux acheteurs puisque ce serait toujours l'acheteur le plus solide qui gagnerait et le vendeur n'aura pas la possibilité de choisir l'offre qu'il préfère. On retirerait ainsi un droit au vendeur. Le vendeur doit pouvoir vendre à qui il veut. J'ai déjà conseillé à une vendeuse d'accepter une offre plutôt qu'une autre parce que l'acheteur avait été tellement désagréable durant la visite que je me suis dit que la transaction serait pénible jusqu'au bout. Ma client était âgée et je n'avais vraiment pas le goût qu'elle vive une transaction stressante.

Cela dit, je crois que la vente aux enchères pourrait se faire dans certaines circonstances, au choix du vendeur. Un immeuble à revenu qui s'adresse à des investisseurs, une successions, une reprise de finance, une propriété en mauvais état qui nécessite beaucoup de travaux. Quand l'objectif n'est que de vendre au prix le plus haut sans plus, pourquoi pas. Mais certaines transactions sont trop émotives et nécessitent beaucoup de délicatesse. Quand j'annonce à une cliente que sa maison est vendue et qu'elle se met à pleurer parce que 30 années de sa vie viennent de s'arrêter ici; ce n'est pas seulement une maison qui est vendue, mais des souvenirs, des moments de bonheur, des petits-enfants qui courent partout. C'est toute une page qui se tourne!

Bonne journée!

Véronique Babin
Courtier Immobilier Résidentiel

RE/MAX ROYAL (JORDAN) INC.



Il arrive un moment, où l'on exige le meilleur...