

# GUIDE DU VENDEUR

Un aide-mémoire pratique pour la vente de votre propriété avec un courtier immobilier

Édité et produit par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec  
4905, boulevard Lapinière, bureau 2200  
Brossard (Québec) J4Z 0G2

© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec

Tous droits réservés.

On ne peut reproduire cet ouvrage, en totalité ou en partie, sous quelque forme ni par quelque procédé que ce soit, électronique, mécanique, photographique, sonore, magnétique ou autre, sans avoir obtenu au préalable l'autorisation écrite de l'éditeur.

Dépôt légal  
Bibliothèque et Archives nationales du Québec  
Bibliothèque et Archives Canada

ISBN : 978-2-921749-92-3  
Édition mars 2014

## TABLE DES MATIÈRES

|                                                                                                                                                                     |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| VENDRE VOTRE MAISON EN TOUTE CONNAISSANCE DE CAUSE .....                                                                                                            | 5         |
| <b>1 LE COURTIER IMMOBILIER, UN GAGE DE SÉCURITÉ .....</b>                                                                                                          | <b>6</b>  |
| MISSION DE L'OACIQ .....                                                                                                                                            | 6         |
| LE COURTIER ET L'AGENCE : DES RÔLES DE PREMIER PLAN .....                                                                                                           | 6         |
| <i>Faites la distinction entre une agence et un courtier immobilier ou hypothécaire, puis renseignez-vous sur leurs devoirs et obligations.</i>                     |           |
| DES REMPARTS SOLIDES POUR LE PUBLIC .....                                                                                                                           | 8         |
| <i>Apprenez-en plus sur les différents services de l'OACIQ mis en place pour vous protéger lors d'une transaction immobilière ou hypothécaire avec un courtier.</i> |           |
| <b>2 L'ABC POUR VENDRE VOTRE MAISON SANS SOUCIS .....</b>                                                                                                           | <b>12</b> |
| VENDRE PAR VOUS-MÊME OU AVOIR RECOURS À UN COURTIER IMMOBILIER ....                                                                                                 | 12        |
| <i>Les grandes différences.</i>                                                                                                                                     |           |
| LE CONTRAT DE COURTAGE VENTE .....                                                                                                                                  | 13        |
| <i>Informez-vous sur le contenu et les clauses des formulaires utilisés lorsque vous faites affaire avec un courtier immobilier.</i>                                |           |
| LE FORMULAIRE DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE .....                                                                                                          | 22        |
| <i>Assurez-vous que l'acheteur connaît tout de votre propriété grâce à ce formulaire.</i>                                                                           |           |
| LA MISE EN VALEUR DE VOTRE MAISON .....                                                                                                                             | 23        |
| <i>Utilisez les tableaux de cette section pour bien préparer votre propriété à la vente.</i>                                                                        |           |
| L'ACHETEUR .....                                                                                                                                                    | 26        |
| <i>Soyez prêt à faire face aux situations dans lesquelles vous et votre acheteur potentiel pouvez vous retrouver.</i>                                               |           |

|                                                                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| LA PROMESSE D'ACHAT .....                                                                                                                                    | 27 |
| <i>Afin de prendre une décision éclairée, sachez comment décortiquer le contenu des formulaires de promesse d'achat qui sont utilisés par les courtiers.</i> |    |
| LA CONTRE-PROPOSITION .....                                                                                                                                  | 34 |
| <i>Voyez comment votre courtier vous aide à travers les conditions et les délais à respecter, lorsque vous jonglez avec les contre-propositions.</i>         |    |
| LE TRANSFERT DE LA PROPRIÉTÉ .....                                                                                                                           | 35 |
| <i>Un tour d'horizon des dernières étapes chez le notaire : examen des titres, acte de vente, inscription des droits de propriété.</i>                       |    |
| ÊTES-VOUS SATISFAIT? .....                                                                                                                                   | 37 |
| <i>Posez toutes vos questions à votre courtier. Le Centre Info OACIQ et le Service d'assistance peuvent aussi vous aider.</i>                                |    |
| LIENS UTILES .....                                                                                                                                           | 38 |
| <i>Les principales ressources pertinentes à votre démarche : associations, organismes gouvernementaux ou de protection du consommateur, etc.</i>             |    |



# VENDRE VOTRE MAISON EN TOUTE CONNAISSANCE DE CAUSE

L'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) a conçu ce guide pour vous accompagner tout au long de vos démarches vers la vente d'une propriété.

Vous y trouverez les principales étapes à franchir avant et pendant la vente de votre maison, ainsi que de nombreux conseils pratiques qui vous aideront à réaliser votre transaction immobilière sans tracas. Pour les étapes vers l'achat d'une propriété, vous pouvez consulter le **Guide de l'acheteur**.

Ce guide se veut un aide-mémoire pratique. Il ne remplace toutefois pas les conseils d'un courtier ou d'une agence œuvrant dans le domaine immobilier ou hypothécaire. Son contenu s'applique uniquement à la vente d'un immeuble résidentiel. Certaines notions propres aux immeubles détenus en copropriété divise ou par indivision sont spécifiées par endroits, mais ce contenu n'est pas exhaustif.

# 1 LE COURTIER IMMOBILIER, UN GAGE DE SÉCURITÉ

---

## MISSION DE L'OACIQ

L'OACIQ veille à la protection du public par un encadrement adéquat de la profession en assurant un courtage immobilier et hypothécaire de qualité au Québec.

### Vision

À titre de référence incontournable dans le domaine du courtage immobilier et hypothécaire, l'OACIQ contribue à promouvoir le professionnalisme et la compétence des courtiers. L'OACIQ se distingue par son efficacité organisationnelle, ses interventions et son leadership quant à l'évolution du courtage.

## LE COURTIER ET L'AGENCE : DES RÔLES DE PREMIER PLAN

L'achat ou la vente d'un immeuble requiert de nombreuses compétences et connaissances techniques. C'est pourquoi l'OACIQ vous recommande de faire appel à un professionnel du courtage immobilier. Il vous accompagnera tout au long de votre transaction et devra veiller à ce que toutes les opérations requises soient effectuées conformément à la **Loi sur le courtage immobilier** et aux règlements qui s'y rattachent.

Le courtier immobilier possède les outils et l'expertise afin :

- de repérer l'immeuble répondant aux besoins de l'acheteur;
- de bien représenter le vendeur face à tout acheteur;
- d'agir comme négociateur et faciliter la communication entre les parties;
- d'œuvrer à titre de conseiller pour vous aider à cerner vos besoins et à compléter votre transaction immobilière avec succès.

Par ailleurs, le courtier a notamment le devoir de vérifier si l'immeuble fait l'objet de limitations de droit public échappant au droit commun en vertu de la **Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles**, ou encore la **Loi sur la protection de l'environnement** et leurs règlements. Pour plus de détails, consultez le formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble**.

## AGENCE ET COURTIER : FAIRE LA DISTINCTION

Lorsque vous confiez la vente ou l'achat de votre propriété à un professionnel du courtage, vous faites affaire soit avec une agence représentée par un courtier, soit avec un courtier agissant à son compte.

**Le courtier immobilier** est la personne physique qui effectue des opérations de courtage en vue de l'achat, la vente, la location ou l'échange de biens immeubles, à son compte ou pour le compte d'une agence.

**Le courtier hypothécaire** est la personne physique qui se livre uniquement à des opérations de courtage relatives aux prêts garantis par hypothèque immobilière. Un courtier immobilier qui détient un permis de courtage immobilier sans restriction peut aussi procéder à cette recherche.

**L'agence immobilière** est la personne ou la société qui réalise une opération de courtage par l'entremise d'un courtier immobilier ou hypothécaire.

**L'agence hypothécaire** est la personne ou la société qui se livre uniquement à des opérations de courtage relatives à des prêts garantis par hypothèque immobilière par l'entremise d'un courtier hypothécaire. Tout comme les courtiers, les agences sont titulaires d'un permis délivré par l'OACIQ.

Pour plus d'information sur les types de permis, consultez la section **Délivrance de permis**.

## DEVOIRS ET OBLIGATIONS

Pour que vous soyez protégé en achetant ou en vendant une propriété par l'entremise d'un courtier ou d'une agence, le courtage immobilier est une activité réglementée et contrôlée par la **Loi sur le courtage immobilier**. Cette loi définit clairement les devoirs et obligations que le courtier et l'agence ont envers vous.

### Le devoir de loyauté

Le courtier immobilier est lié par une obligation stricte de loyauté envers son client. Il est tenu de promouvoir ses intérêts et de protéger ses droits.

Il doit par ailleurs agir de façon juste et équitable envers chacune des autres parties à une transaction immobilière.

Ainsi, le courtier qui représente le vendeur doit protéger et promouvoir les intérêts de ce dernier. Cela signifie que le courtier ne peut pas divulguer d'information confidentielle ou stratégique concernant son client (comme le fait qu'il soit en instance de divorce et qu'il doive vendre rapidement pour cette raison) à un acheteur potentiel.

Par contre, ce même courtier doit agir de façon équitable envers l'acheteur. Il a donc l'obligation d'informer et de conseiller objectivement l'acheteur en lui divulguant toutes les informations pertinentes à la transaction, notamment en prévoyant les conditions habituelles relatives à l'inspection et au financement à intégrer à sa promesse d'achat.

### Le devoir de divulgation

Le courtier immobilier doit divulguer sans délai et par écrit certaines situations à toutes les parties à une transaction : l'acheteur, le vendeur, les conjoints de ces derniers, leurs représentants s'il y a lieu et leurs courtiers.

Par exemple, si le courtier est lié à l'une des parties à la transaction ou s'il a un intérêt dans l'immeuble en question (entre autres, si la maison à vendre appartient à l'un de ses proches et qu'il le représente), il doit le divulguer.

Votre courtier vous dirige vers une institution bancaire en particulier et il en tire un avantage? Il doit vous le déclarer par écrit.

Pour plus de détails, consultez la section **Déontologie** de la *Loi sur le courtage immobilier*.

## Conseiller avec objectivité et informer avec précision

Le courtier immobilier a le devoir de conseiller et d'informer avec objectivité son client ainsi que toutes les parties à une transaction, en leur fournissant les explications nécessaires à la compréhension et à l'évaluation des services qu'il procure. Il doit donc bien expliquer toutes les clauses des formulaires qu'il vous fait signer.

Il est tenu d'informer toutes les parties à la transaction de tout facteur pouvant les affecter défavorablement ou nuire à l'objet de la transaction. Il doit par exemple divulguer si la maison convoitée a déjà servi à la culture du cannabis, et cela même si elle a été remise en état depuis.

Le courtier immobilier doit également démontrer l'exactitude des informations qu'il fournit au moyen d'une documentation pertinente. Ce principe de vérification des renseignements doit être respecté, car le courtier et son agence immobilière sont responsables des informations qu'ils diffusent.

# DES REMPARTS SOLIDES POUR LE PUBLIC

## UNE FORMATION PROFESSIONNELLE

Les agences ainsi que les courtiers immobiliers et hypothécaires du Québec doivent détenir un permis d'exercice de l'OACIQ. Pour être titulaire d'un tel permis, le candidat à ce titre doit suivre et réussir un **programme de formation de base reconnu par l'OACIQ**.

## DES EXAMENS D'ENTRÉE

La réussite d'un examen portant sur les compétences que doit posséder un courtier, est également une condition à la délivrance du permis. Chaque champ de pratique a son propre **examen d'entrée**. Ces examens assurent au public que les agences et les courtiers immobiliers et hypothécaires possèdent les compétences ainsi que les connaissances nécessaires pour mener à bien toutes les étapes d'une transaction immobilière.

## UN PERMIS D'EXERCICE OBLIGATOIRE

Si vous effectuez une transaction immobilière par l'intermédiaire d'une personne ou d'une entreprise agissant sans permis valide de l'OACIQ, vous ne pouvez bénéficier des conseils et des connaissances d'un courtier immobilier ou hypothécaire. Vous n'aurez pas non plus recours aux mécanismes de protection de la **Loi sur le courtage immobilier** : ceux-ci ne s'appliquent qu'aux actes professionnels des agences et des courtiers immobiliers et hypothécaires ayant le droit d'exercer.

Avant d'entreprendre toute démarche, la première chose à faire est donc de vous assurer que la personne agissant à titre de courtier avec qui vous comptez faire affaire est bel et bien **titulaire d'un permis d'exercice valide**. Pour ce faire, consultez le **Registre des titulaires de permis** de l'OACIQ. Si son nom ne figure pas dans le Registre, avisez le **Service d'assistance** de l'OACIQ. Pour plus d'informations sur l'exercice illégal, voir la page 11.

## LA DÉLIVRANCE DE PERMIS

Chaque courtier immobilier ou hypothécaire en activité au Québec doit détenir un permis d'exercice décerné par l'OACIQ. Divers types de permis sont délivrés par l'Organisme, conformément à la **Loi sur le courtage immobilier** :

- Le courtier immobilier peut détenir un permis d'exercice restreint au secteur résidentiel, commercial ou aux deux;
- Le courtier immobilier qui détient un permis sans restrictions peut, quant à lui, agir en matière résidentielle, commerciale et hypothécaire;
- Le courtier hypothécaire ne peut agir qu'en ce domaine.

Le permis d'un courtier peut porter la mention « agréé DA », ce qui signifie que son titulaire possède les compétences en gestion pour être dirigeant d'agence, en plus de répondre aux exigences de la *Loi sur le courtage immobilier* pour maintenir cette qualification (par exemple, en ayant suivi et réussi la formation continue obligatoire offerte par l'OACIQ).

Le permis d'un courtier peut porter uniquement la mention « agréé », ce qui signifie que son titulaire possède les compétences en gestion pour être dirigeant d'agence, mais n'a pas conservé ou maintenu la qualification par la suite pour agir à ce titre.

Par ailleurs, un courtier débutant doit exercer ses activités dans une agence immobilière ou hypothécaire pendant les trois premières années suivant l'obtention de son permis. Après quoi, s'il le désire, il pourra travailler à son compte et devenir dirigeant d'agence en remplissant les exigences prévues à la *Loi sur le courtage immobilier*. Les agences ont l'obligation d'encadrer et de superviser les pratiques des courtiers débutants.

## LE COMITÉ DE DÉLIVRANCE ET DE MAINTIEN DES PERMIS

Dans certaines circonstances, l'OACIQ peut, par l'intermédiaire de son comité de délivrance et de maintien des permis, refuser de délivrer un permis, le suspendre, le révoquer ou encore l'assortir de restrictions ou de conditions : par exemple, lorsque la personne qui demande un permis a été déclarée ou s'est reconnue coupable par un tribunal d'une infraction ou d'un acte criminel qui, de l'avis de l'Organisme, a un lien avec l'exercice des activités de courtier ou d'agence.

## LE CENTRE INFO OACIQ

Le **Centre Info OACIQ** est le centre de renseignements de l'Organisme. Il fournit au public et aux titulaires de permis de l'information sur :

- la *Loi sur le courtage immobilier*;
- le contrat de courtage, la promesse d'achat et les autres formulaires de courtage immobilier édités par l'OACIQ;
- les activités, les produits et les services offerts par l'OACIQ;
- toute autre question liée à une transaction immobilière dans laquelle un courtier agit à titre d'intermédiaire.

Chaque année, les agents du Centre Info OACIQ répondent à des dizaines de milliers de demandes d'information.

N'hésitez pas à les consulter!

## LE SERVICE D'ASSISTANCE

Le **Service d'assistance** est la porte d'entrée pour solliciter l'aide de l'Organisme, dénoncer les cas d'infraction ou formuler une plainte en lien avec un manquement déontologique. Qu'elles soient soumises par le public ou par un titulaire de permis, les demandes sont transmises à un analyste du Service d'assistance. Celui-ci peut fournir au demandeur les informations concernant les recours possibles; il peut également intervenir auprès du courtier ou du dirigeant d'agence afin de trouver une solution au problème.

Dans certains cas, le Service d'assistance peut agir à titre de médiateur ou de conciliateur pour tenter de régler un différend entre un courtier ou une agence et un client, lorsque ceux-ci le demandent. Au besoin, la demande d'assistance peut aussi être dirigée vers un autre service de l'OACIQ (Fonds d'indemnisation, syndic, affaires juridiques, comité d'arbitrage ou comité de délivrance et de maintien des permis).

## LE COMITÉ D'INSPECTION

Les méthodes de travail des agences ainsi que celles des courtiers immobiliers et hypothécaires doivent être conformes aux règles de la profession. Pour ce faire, le comité d'inspection procède à la vérification de leurs dossiers, comptes, livres et registres. Il leur formule également les recommandations qu'il juge appropriées.

Le comité d'inspection peut aussi obliger un courtier ou un dirigeant d'agence à suivre avec succès un cours, ou à suivre toute autre formation pertinente.

Si le comité constate une infraction à la **Loi sur le courtage immobilier**, il en avise le syndic.

## LE SYNDIC

Toute personne qui se croit lésée doit d'abord déposer une demande au Service d'assistance, qui décide si l'intervention du syndic est nécessaire.

Le **rôle du syndic** est d'enquêter s'il a des motifs de croire que des actes allant à l'encontre de la *Loi sur le courtage immobilier* ont été posés par un courtier ou une agence, y compris son dirigeant ou l'un de ses administrateurs. Si c'est le cas, il dépose une plainte devant le comité de discipline.

## LE COMITÉ DE RÉVISION DES DÉCISIONS DU SYNDIC

Si le syndic décide de ne pas porter plainte devant le comité de discipline, la personne qui a demandé la tenue de l'enquête peut, dans les 30 jours suivant la décision, demander l'avis du comité de révision des décisions du syndic. Ce dernier se penchera à son tour sur l'ensemble du dossier.

## LE COMITÉ DE DISCIPLINE

Complètement autonome, indépendant du conseil d'administration de l'OACIQ et de ses employés, le **comité de discipline** juge les plaintes déposées par le syndic à la suite des enquêtes qu'il a menées. Ces plaintes sont formulées contre des courtiers ou des agences, y compris leurs administrateurs et dirigeants, pour une infraction aux dispositions de la *Loi sur le courtage immobilier*.

Le comité a notamment le pouvoir :

- ⦿ d'imposer des amendes;
- ⦿ de suspendre, voire de révoquer le permis des courtiers ou des agences (y compris celui de leurs administrateurs ou dirigeants);
- ⦿ d'ordonner à un courtier ou à une agence de remettre une somme d'argent à toute personne ou société à qui elle revient.

Le comité de discipline ne peut cependant dédommager les victimes comme pourraient le faire les tribunaux civils lors d'une poursuite en dommages et intérêts.

## PRÉVENTION ET RECOURS CONTRE L'EXERCICE ILLÉGAL

Quand une personne agit ou laisse croire qu'elle peut agir comme courtier immobilier, courtier hypothécaire ou agence sans être titulaire d'un permis valide de l'OACIQ, il s'agit d'exercice illégal. Cette personne peut être dénoncée au Service d'assistance de l'OACIQ en remplissant le formulaire **Demande d'assistance**.

Ces informations sont ensuite traitées par un enquêteur. Si les récriminations s'avèrent fondées, l'Organisme peut intenter une poursuite pénale devant la Cour du Québec. Seule la personne qui a signé le formulaire de demande d'assistance sera informée par écrit des résultats de l'enquête et de la décision de l'OACIQ de porter ou non une plainte devant les tribunaux.

Dans ce cas, la personne qui a fait la demande d'assistance pourrait être assignée à comparaître comme témoin.

Un individu déclaré coupable est passible d'une amende se situant entre 1 500 \$ et 20 000 \$. Pour les personnes morales, le montant des amendes se situe entre 3 000 \$ et 40 000 \$.

## LE FONDS D'INDEMNISATION DU COURTAGE IMMOBILIER (FICI)

Le **FICI** a été institué par la *Loi sur le courtage immobilier* et est notamment constitué des cotisations versées par l'ensemble des agences et courtiers immobiliers du Québec.

Le FICI indemnise les victimes de fraude, d'opération malhonnête ou de détournement de fonds dont est responsable un courtier ou une agence. Toute réclamation doit être déposée par le biais d'une demande d'assistance. L'indemnité maximale est de 35 000 \$ par réclamation.

## LE FONDS D'ASSURANCE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE (FARCIQ)

Indépendant de l'OACIQ, le **FARCIQ** assure la responsabilité professionnelle des agences et des courtiers hypothécaires et immobiliers du Québec.

Tous les courtiers et agences doivent acquitter une prime d'assurance responsabilité civile au FARCIQ. Cette assurance offre une protection financière au public en cas de faute, d'erreur ou d'omission commise par un courtier ou une agence dans l'exercice de ses activités professionnelles.

Lorsqu'un courtier agissant pour le compte d'une agence commet une faute dans l'exécution de ses fonctions, l'agence et le courtier sont solidairement responsables du préjudice.

# 2 L'ABC POUR VENDRE VOTRE MAISON SANS SOUCIS

Vendre votre maison est possiblement la transaction la plus importante de votre vie. Avant d'aller de l'avant, voici les deux options qui s'offrent à vous.

## 1. VENDRE PAR VOUS-MÊME

Si vous décidez d'agir seul, vous serez appelé à gérer toutes les étapes de la vente. Advenant que l'acheteur soit représenté par un courtier, vous devrez négocier directement avec ce professionnel de l'immobilier.

## 2. AVOIR RECOURS À UN COURTIER IMMOBILIER

Le courtier immobilier vous conseille, vous représente et vous accompagne dans l'ensemble de vos démarches. Il pose entre autres les actes suivants :

- ⦿ Il dresse un bilan de l'état de votre demeure;
- ⦿ Il vous conseille sur les améliorations à apporter pour la mettre en valeur;
- ⦿ Il réalise une mise en marché efficace;
- ⦿ Il reçoit tous les appels, coordonne les visites et vous en fait un compte rendu;
- ⦿ Il vous aide à chacune des étapes de la transaction, jusqu'à la signature de l'acte notarié.



*Afin de bien choisir votre courtier, préparez-vous une liste de questions que vous poserez à différents candidats, comme :*

- ⦿ *Connaît-il votre secteur?*
- ⦿ *Travaille-t-il seul ou en équipe?*
- ⦿ *Quelles sont ses propositions de mise en marché?*
- ⦿ *En quoi ses services se distinguent-ils des autres candidats?*



*Il est primordial que vous vous sentiez à l'aise et en confiance avec votre courtier. Assurez-vous également qu'il est bien titulaire d'un permis de courtier valide en consultant le **Registre des titulaires de permis** de l'OACIQ.*

# LE CONTRAT DE COURTAGE VENTE

Lorsque vous confiez la vente de votre maison à une agence représentée par un courtier ou à un courtier agissant à son compte, vous devez **obligatoirement** signer un contrat de courtage.

Le courtier doit utiliser les formulaires de contrat de courtage vente suivants qui sont obligatoires dans le contexte qui leur est propre :

- ⦿ ***Contrat de courtage exclusif – Vente – Immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements excluant la copropriété; ou***
- ⦿ ***Contrat de courtage exclusif – Copropriété divise – Fraction d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divise; ou***
- ⦿ ***Contrat de courtage exclusif – Copropriété par indivision – Part d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété par indivision.***

Il en va de même si vous agissez à titre de liquidateur d'une succession.

Créés et édités par l'OACIQ, ces contrats doivent obligatoirement être utilisés dans les cas ci-dessus. Ainsi, vous vous assurez d'effectuer votre transaction avec toutes les protections offertes par la **Loi sur le courtage immobilier**, qui régit et encadre le courtage immobilier au Québec.

Ces formulaires, s'ils ne sont pas modifiés, prévoient l'exclusivité du contrat de courtage et vous interdisent de recourir aux services d'un autre intermédiaire pour la vente de votre propriété pendant la durée de ce contrat.

Ce type de contrat prévoit que le travail du courtier sera rétribué lorsque vous accepterez une promesse d'achat et que toutes les conditions auront été remplies (à l'exception de la signature de l'acte de vente).



*Faire affaire avec un courtier, c'est être assuré que tous les contrats et formulaires seront rédigés de façon claire et sans faille. Votre courtier va en outre vous fournir toutes les explications nécessaires à la compréhension des documents qu'il vous fait signer.*

Le contrat consigne officiellement vos droits et obligations ainsi que les engagements de votre courtier.

Il est à noter qu'un courtier ne peut pas modifier les formulaires obligatoires de courtage résidentiel édités par l'OACIQ si cela a pour effet de diminuer ses obligations envers vous ou d'augmenter les vôtres.

Avant de remplir le contrat de courtage avec votre courtier, il est bon de discuter des activités promotionnelles qui stimuleront la vente de votre propriété. Parmi celles-ci :

- ⦿ la publicité (ex. : journaux, revues, sites internet);
- ⦿ les pancartes;
- ⦿ les visites libres;
- ⦿ l'inscription à un service de diffusion d'information entre agences et courtiers, etc.

Lors de la signature de votre contrat de courtage, ou dans les meilleurs délais suivant celle-ci, vous devez notamment fournir à votre courtier le certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'immeuble (et, le cas échéant, reflétant toute rénovation cadastrale).

Voyons maintenant plus en détail les clauses du contrat de courtage vente.



*Afin de permettre à votre courtier de s'acquitter pleinement de son rôle, il est essentiel de lui fournir tous les renseignements et documents relatifs à l'immeuble, comme le contrat d'acquisition ou les comptes et reçus de taxes.*

## Identification des parties

Cette clause inclut :

- ⦿ le nom et l'adresse de l'agence (ou du courtier agissant à son compte);
- ⦿ le nom du courtier et son numéro de permis, ainsi que le nom de sa société par actions (le cas échéant);
- ⦿ votre nom en tant que propriétaire de l'immeuble.

S'il s'agit d'une succession, on doit y retrouver le nom du vendeur (précédé de la mention « succession de »), ainsi que le nom de la personne qui représente le défunt.

Si vous avez recours à un mandataire, il est essentiel de fournir une procuration au courtier.

Si votre conjoint est le seul propriétaire de la propriété, vous n'avez pas le pouvoir de le représenter sans avoir d'abord obtenu une procuration de sa part.

Même si vous êtes l'unique propriétaire, l'intervention de votre conjoint sera requise au moment de conclure votre contrat de courtage si :

- ⦿ votre propriété ou une partie de celle-ci constitue la résidence familiale; ou
- ⦿ votre régime matrimonial le rend nécessaire.

La vérification de votre identité ou de celle de vos représentants (le cas échéant) doit être effectuée au moyen d'une des pièces identifiées au contrat : permis de conduire, carte d'assurance maladie, passeport, etc. Vos date de naissance et profession doivent également y être écrites.



*Afin que vous puissiez fournir un titre de propriété valide à un éventuel acheteur, votre courtier doit vérifier votre identité, votre capacité juridique et que vous êtes bien le propriétaire de l'immeuble en vente.*

## Objet et durée du contrat

Cette section confirme que vous retenez exclusivement les services du courtier identifié à la section précédente. C'est aussi ici que vous confirmez la durée du contrat, déterminée avec votre courtier. Si aucune date ni heure n'est indiquée pour la durée du contrat, le contrat expirera 30 jours après sa conclusion.

À moins que vous n'ayez écrit et signé une renonciation à cet effet, vous pourrez résilier votre contrat à votre discrétion dans les trois jours suivant la réception de votre exemplaire.

Après ce délai, si le contrat contient la mention « non résiliable », vous ne pourrez y mettre fin ni en modifier la durée, à moins que votre courtier n'y consente.

Si le contrat ne contient pas cette mention, vous pouvez toujours y mettre fin. Comment? En faisant parvenir un avis par courrier recommandé à votre courtier.

Dans un tel cas, il serait préférable que vous vous entendiez au préalable sur les frais et dépenses que vous aurez à verser à votre courtier et sur toute autre somme pour le dédommager. En effet, bien que le **Code civil du Québec** accorde au client le droit de mettre fin unilatéralement à son contrat de service, il prévoit tout de même que le client a alors certaines obligations envers le prestataire de services, c'est-à-dire l'agence ou le courtier avec qui il a signé un contrat de courtage.

Votre courtier pourra également avoir droit à une rétribution, si l'immeuble est vendu dans les 180 jours suivant la fin du contrat (ou de sa résiliation) à une personne intéressée pendant le contrat, selon les termes prévus à votre entente.

## Description sommaire de l'immeuble

Le contrat de courtage doit contenir une description de l'immeuble, incluant :

- ⦿ l'adresse;
- ⦿ la désignation cadastrale;
- ⦿ les dimensions et la superficie du terrain.



### Et en copropriété?

Si l'immeuble est détenu en **copropriété par indivision**, le contrat de courtage doit notamment spécifier :

- ⦿ les usages exclusifs reliés à la quote-part à vendre;
- ⦿ la superficie de cette dernière;
- ⦿ si la superficie indiquée au certificat de localisation est « brute » ou « nette ».

Si l'immeuble est détenu en **copropriété divise**, le contrat de courtage doit notamment spécifier la désignation cadastrale de la partie privative. Si les espaces de stationnement et de rangement sont également des parties privatives, leurs désignations cadastrales doivent aussi être indiquées, puisqu'elles sont différentes.

Le contrat de courtage doit également prévoir la quote-part des parties communes et leur désignation cadastrale, en plus de préciser si les espaces de stationnement ou de rangement sont des parties privatives, des parties communes à usage restreint ou autres.



*Votre courtier s'assurera pour vous de l'exactitude de ces précieuses informations.*

## Prix et conditions de vente

L'une des étapes essentielles est d'établir un prix de vente réaliste, tout en évitant de sous-évaluer ou de surévaluer votre propriété. Pour y arriver, vous devez connaître l'état actuel du marché.



*Votre courtier vous fournira une opinion éclairée concernant la valeur marchande de votre maison. Comment? En la comparant aux propriétés semblables actuellement en vente dans le voisinage ou qui ont été vendues récemment. Il vous sera ainsi plus facile de fixer un prix de vente juste et compétitif.*

Vous devez également identifier avec votre courtier les éléments qui peuvent affecter positivement ou négativement la valeur de votre maison, comme :

- ⦿ le site et les environs;
- ⦿ les dimensions;
- ⦿ l'année de construction et l'état de conservation de l'immeuble;
- ⦿ le nombre et la disposition des pièces;
- ⦿ les matériaux de construction utilisés;
- ⦿ l'aménagement du terrain;
- ⦿ les caractéristiques particulières du secteur;
- ⦿ un garage, une thermopompe, un foyer, des rénovations récentes, etc.

Cet exercice vous incitera peut-être à ajuster le prix demandé. Un prix trop élevé par rapport au marché risque d'éloigner les acheteurs et d'augmenter le temps nécessaire à la vente. Rappelez-vous qu'un immeuble trop longtemps sur le marché tend à perdre de la valeur aux yeux des acheteurs.

Si vous désirez modifier le prix demandé une fois votre contrat signé, votre courtier remplira le formulaire obligatoire **Modifications**, que vous devez signer tous les deux.

Vous devez indiquer si votre propriété (incluant la copropriété divise ou par indivision) est assujettie à la TPS et à la TVQ. De manière générale, la vente d'un immeuble d'habitation qui n'est pas nouvellement construit et qui n'a pas fait l'objet de rénovations majeures est exonérée de la TPS et de la TVQ. S'il y a lieu, vous devrez fournir dès que possible à votre courtier la proportion dans laquelle l'immeuble est assujetti à ces taxes.

Pour ce faire, votre courtier vous guidera dans les démarches pour obtenir cette information auprès d'un expert en la matière, tel votre comptable ou votre fiscaliste et, au besoin, auprès des autorités fiscales.

## Radiation et remboursement de votre hypothèque

Si l'acheteur choisit de ne pas assumer votre hypothèque (ce qui est généralement le cas), vous devrez rembourser votre prêt hypothécaire et faire radier l'hypothèque à vos frais.

Le remboursement anticipé de votre prêt peut alors entraîner une pénalité que vous devrez acquitter au moment de vendre votre maison (voir Tableaux 1 et 2 à la page 21 pour les frais à prévoir).



*Ce n'est pas parce que vous devez rembourser cette hypothèque que vous n'avez pas besoin des services d'un courtier hypothécaire! Si vous procédez à l'achat d'une nouvelle propriété, il se pourrait que vous ayez besoin d'un prêt. Prenez le temps de consulter un courtier hypothécaire, il saura vous éclairer sur les bons choix à faire dans votre situation.*

## Inclusions et exclusions

La question des éléments inclus ou exclus doit être examinée avec soin avant la signature du contrat de courtage. Cette étape du processus de vente est souvent l'objet de litiges entre le vendeur et l'acheteur, c'est pourquoi votre courtier vous consultera pour y apporter le plus de précisions possible.

Le mieux est de faire état de tous les biens pouvant porter à confusion en précisant ceux qui sont inclus et ceux qui sont exclus, par exemple :

- ⦿ le cabanon;
- ⦿ les électroménagers;
- ⦿ le climatiseur central;
- ⦿ la thermopompe;
- ⦿ les tringles à rideaux;
- ⦿ les stores, etc.

Indiquez le plus de détails possible sur chaque élément, comme sa couleur, sa marque et son numéro de série.

Bon à savoir : les installations permanentes de chauffage, d'électricité et d'éclairage font partie intégrante de l'immeuble et sont automatiquement incluses dans la vente, sauf si elles sont mentionnées expressément dans les exclusions.

Le contrat contient une mention à l'effet que les biens inclus dans la vente sont « vendus sans garantie légale de qualité, aux risques et périls de l'acheteur ». Si vous souhaitez vendre ces biens avec la garantie légale de qualité, le formulaire devra être modifié par votre courtier afin de refléter votre volonté.

Il est également requis d'indiquer les appareils et équipements faisant l'objet d'un contrat de service et de location, de même que tout bien faisant l'objet d'un contrat devant être pris en charge par l'acheteur.



### Fonds de la copropriété (fonds de prévoyance)

Les formulaires de contrats de courtage pour la copropriété divise et la copropriété par indivision font état du fonds de prévoyance de la copropriété. Ce fonds est constitué par les copropriétaires en prévision de dépenses éventuelles. C'est une réserve d'argent strictement destinée aux réparations majeures et au remplacement des parties communes, par opposition à leur simple entretien.

Le contrat de courtage précise que les sommes investies dans le fonds de prévoyance (ou dans tout autre fonds de la copropriété) ne sont pas récupérables au moment de la vente de votre domicile.

## Dates pour la signature de l'acte de vente et pour l'occupation

Les dates d'occupation et de signature de l'acte de vente doivent être précisées dans le contrat de courtage. L'acheteur peut proposer des dates différentes dans la promesse d'achat, mais celles-ci sont sujettes à votre acceptation, comme toutes les autres clauses de la promesse d'achat. Elles peuvent aussi faire l'objet de négociations.



*Vous pouvez compter sur les talents de négociateur du courtier immobilier qui vous représente. C'est un professionnel aguerri qui travaille pour vous afin que vous sortiez gagnant de votre transaction.*

## Services de diffusion d'information

Les activités de promotion et de mise en marché de votre résidence doivent être discutées au moment de conclure votre contrat de courtage.

Si vous désirez avoir recours à un service de diffusion d'information entre agences et courtiers, vérifiez si votre courtier y a accès et, le cas échéant, demandez-lui de procéder à l'inscription de votre propriété avant sa mise en marché. Il inscrira au contrat le service de diffusion choisi.

Puisque ces services sont également accessibles à tous les acheteurs potentiels, il s'agit d'une vitrine avantageuse pour votre propriété.



*Le service de diffusion d'information entre agences et courtiers constitue l'un des outils promotionnels les plus fréquemment utilisés. Il permet d'informer tous les courtiers du Québec de la présence de votre immeuble sur le marché. De plus, votre courtier possède un précieux réseau de contacts qui saura certainement vous apporter de la visibilité.*

## Rétribution

Le montant et les conditions de la rétribution de votre courtier doivent être spécifiés dans votre contrat de courtage. La rémunération du courtier est généralement établie en fonction d'un pourcentage du prix de vente de l'immeuble. Elle peut aussi être forfaitaire ou à taux horaire. Elle est habituellement versée au moment de la signature de l'acte de vente, à moins que vous n'ayez convenu d'un autre mode de rétribution avec votre courtier.

Votre contrat de courtage doit également prévoir le pourcentage ou le montant que votre courtier s'engage à partager avec tout autre courtier qui collaborerait à la transaction, si c'est le cas. À cet égard, votre courtier doit prévoir des conditions de partage qui soient raisonnables, dans le but de ne pas diminuer l'intérêt des autres courtiers de proposer votre immeuble à leurs clients.



*La collaboration entre courtiers est obligatoire. D'ailleurs, les deux tiers des transactions immobilières se font grâce à la collaboration entre le courtier de l'acheteur et celui du vendeur. Votre courtier est formé afin de connaître et d'appliquer les meilleures pratiques qui mènent à une collaboration réussie avec ses collègues, de façon à favoriser la réalisation de votre transaction.*

## Déclarations et obligations du vendeur

Dans cette section du formulaire, vous déclarez que :

- ☐ vous êtes le propriétaire de l'immeuble;
- ☐ cet immeuble ne fait pas l'objet d'un contrat avec un autre courtier;
- ☐ vous êtes un résident canadien au sens de la **Loi de l'impôt sur le revenu** et de la **Loi sur les impôts**.

Toutes les déclarations concernant votre propriété sont consignées dans le formulaire obligatoire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble** (dont il sera question plus loin dans ce guide).

C'est aussi dans cette section, sauf s'il en a été convenu autrement, que sont établies clairement vos obligations, notamment celles-ci :

- ☐ Les documents à fournir à votre courtier (comme le certificat de localisation);
- ☐ Vous ne mettez pas la propriété en vente par vous-même ou vous ne ferez pas affaire avec un autre courtier;
- ☐ Vous accordez l'exclusivité de la publicité de votre résidence à votre courtier;
- ☐ Seul votre courtier pourra faire visiter l'immeuble ou accorder ce droit à d'autres courtiers (avec votre accord).

## Obligations de l'agence ou du courtier

On y aborde les questions :

- ☐ de la loyauté du courtier;
- ☐ de sa compétence;
- ☐ de son devoir d'information et de vérification des renseignements;
- ☐ de la publicité;
- ☐ des obligations de divulgation et de collaboration;
- ☐ des conflits d'intérêts, etc.

## Signatures

Avant de signer votre contrat de courtage, prenez le temps de bien le lire avec votre courtier. **N'hésitez pas** à lui poser toutes vos questions. Le Centre Info OACIQ peut également vous répondre, si nécessaire.

## Entrée en vigueur

Le contrat de courtage entre en vigueur à compter du moment où vous recevez votre exemplaire du contrat, signé par vous-même et votre courtier.

## FRAIS DE VENTE

Si vous vendez, il faudra prévoir quelques dépenses supplémentaires. Vous en retrouverez la liste ci-dessous.

### TABLEAU 1

#### Calcul des frais de vente

|                                                                |  |    |
|----------------------------------------------------------------|--|----|
| Rétribution du courtier                                        |  | \$ |
| Évaluation (s'il y a lieu)                                     |  | \$ |
| Notaire (frais de radiation, etc.)                             |  | \$ |
| Remboursement anticipé de l'hypothèque (pénalité)              |  | \$ |
| Acquittement de l'hypothèque                                   |  | \$ |
| Ajustement des diverses taxes applicables                      |  | \$ |
| Loyer (si occupation postérieure à la vente)                   |  | \$ |
| Autres frais, s'il y a lieu (ex. : certificat de localisation) |  | \$ |
| Coûts de préparation (voir Tableau 3)                          |  | \$ |
| <b>Total des frais de vente</b>                                |  | \$ |

## PRODUIT NET DE LA VENTE

Le produit net de la vente est la somme que vous obtiendrez pour la vente de votre propriété, une fois que vous aurez soustrait tous les frais de vente.

### TABLEAU 2

#### Calcul du produit net de la vente

|                                                  |   |    |
|--------------------------------------------------|---|----|
| Prix de vente de l'immeuble                      |   | \$ |
| <b>Total des frais de vente (voir Tableau 2)</b> | – | \$ |
| <b>Produit net de la vente</b>                   | = | \$ |

# LE FORMULAIRE DÉCLARATIONS DU VENDEUR SUR L'IMMEUBLE

Ce document permet à l'acheteur d'obtenir des précisions sur l'état de votre propriété. L'OACIQ recommande que le formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble** soit rempli par votre courtier, avec votre collaboration : il fait partie intégrante de votre contrat de courtage, auquel il doit être annexé.

Il doit être rempli et joint au formulaire de contrat de courtage pour la vente d'un immeuble résidentiel, incluant les copropriétés. Si vous refusez de le remplir ou de le signer, le courtier ne pourra tout simplement pas exécuter son contrat de courtage avec vous.

Vous devez remplir toutes les sections avec votre courtier, en indiquant **de bonne foi et au meilleur de votre connaissance** les informations concernant votre immeuble, telles que :

- ⊙ l'année de sa construction et de son acquisition;
- ⊙ les hypothèques;
- ⊙ les servitudes;
- ⊙ les infiltrations d'eau;
- ⊙ la contamination du sol;
- ⊙ la présence de dépôts d'ocre ou de pyrite;
- ⊙ l'état de la toiture, de la plomberie, du chauffage, etc.

Le courtier remettra un exemplaire du formulaire à tout acheteur éventuel, à tout courtier de même qu'à l'inspecteur en bâtiments ou à toute autre personne impliquée dans la transaction, leur permettant ainsi d'avoir des précisions sur l'état de la propriété. D'ailleurs, ce formulaire devra être annexé à la promesse d'achat.

Vous devrez aussi fournir à votre courtier tous les documents disponibles relativement à vos déclarations (documents se rapportant aux travaux, documents de garanties, factures, reçus, plans, permis, etc.). Ces documents devront être transmis à tout courtier ou acheteur qui les demande.



*Le formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble** est une valeur ajoutée qu'offrent les courtiers pour la protection de vos intérêts. Il minimise les risques de poursuites pour les vendeurs, et permet aux acheteurs de transiger en toute connaissance de cause. Le courtier connaît le contenu de ce formulaire, le vocabulaire utilisé ainsi que la façon de faire pour refléter la condition de l'immeuble.*

## FICHE DESCRIPTIVE

La fiche descriptive servira à décrire votre propriété en vue de sa mise en marché. Elle sera fournie à toute personne qui se montre intéressée par votre propriété.



*Votre courtier vous présentera ce document rempli. Assurez-vous que les déclarations qui s'y trouvent soient conformes à celles du contrat de courtage et du formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble**.*

# LA MISE EN VALEUR DE VOTRE MAISON

Le succès de la vente de votre maison dépend en partie de l'impression que les acheteurs potentiels en auront lors de leur visite. Sa mise en valeur revêt donc une importance primordiale.

Tout d'abord, passez en revue certains aspects visuels de votre résidence :

---

### Aspect extérieur

- ☐ L'extérieur de la maison est-il en bon état?
- ☐ Les gouttières ont-elles besoin de réparations?
- ☐ Le garage est-il rangé?
- ☐ Les carreaux brisés ont-ils été remplacés?
- ☐ Le gazon a-t-il été coupé et ratissé?
- ☐ Les haies et les arbustes ont-ils besoin d'être taillés?
- ☐ Si c'est l'hiver, les allées sont-elles dégagées?
- ☐ La sonnette fonctionne-t-elle?

---

### Aspect intérieur

- ☐ Les fissures sont-elles réparées?
- ☐ Des retouches de peinture sont-elles souhaitables?
- ☐ Les robinets qui fuient ont-ils été remis en état?
- ☐ Y a-t-il des ampoules à remplacer?

### Aspect intérieur – suite

- ☐ Les portes ont-elles besoin d'une goutte d'huile?
  - ☐ Y a-t-il des pièces encombrées ou trop personnalisées?
- 

### Salles de bains

- ☐ Les salles de bains brillent-elles?
  - ☐ Les joints autour de la baignoire ont-ils été refaits?
- 

### Cuisine

- ☐ Un ménage en profondeur s'impose-t-il?
  - ☐ L'évier et les robinets sont-ils propres?
- 

### Ambiance

- ☐ Les lumières sont-elles allumées?
  - ☐ Le climatiseur fonctionne-t-il s'il fait chaud?
  - ☐ Y a-t-il un feu dans la cheminée s'il fait froid?
  - ☐ Les rideaux sont-ils ouverts durant le jour?
  - ☐ Avez-vous pensé à mettre un peu de musique en sourdine?
  - ☐ Vos plantes et vos fleurs ont-elles fière allure?
  - ☐ Les animaux sont-ils absents ou enfermés pendant les visites?
  - ☐ L'aération est-elle suffisante?
- 



*À cette étape comme aux précédentes, votre courtier immobilier est un allié indispensable. Il vous aidera à mettre votre propriété en valeur, et prendra des photos qui rendront votre maison plus attrayante pour d'éventuels acheteurs.*

## FICHE DE PRÉPARATION

À l'aide de la fiche de préparation, faites la liste des travaux nécessaires afin de mettre votre résidence en valeur. Cet exercice pourrait contribuer à l'obtention d'un meilleur prix. Même si certaines de ces tâches entraînent des frais, ceux-ci pourront probablement être récupérés au moment de la vente.

Peut-être êtes-vous en mesure d'exécuter plusieurs travaux vous-même? Pour les rénovations plus spécialisées, faites appel à un professionnel. Même si ces travaux ne peuvent garantir que le prix de vente sera rehaussé pour compenser leur coût, ils augmenteront à tout le moins vos chances de vendre votre maison plus rapidement!

## TABLEAU 3

## Fiche de préparation

| Vérification des installations à faire | Coût      |
|----------------------------------------|-----------|
| Chauffage                              | \$        |
| Système électrique                     | \$        |
| Eau                                    | \$        |
| Climatisation                          | \$        |
| Autres                                 | \$        |
| <b>Total des coûts</b>                 | <b>\$</b> |
| Nettoyage à faire                      | Coût      |
| Murs                                   | \$        |
| Planchers                              | \$        |
| Luminaires                             | \$        |
| Fenêtres                               | \$        |
| Portes                                 | \$        |
| Armoires                               | \$        |
| Baignoires                             | \$        |
| Douches                                | \$        |
| Espaces de rangement                   | \$        |
| Rideaux                                | \$        |
| Électroménagers                        | \$        |
| Garage                                 | \$        |
| Cabanon                                | \$        |
| Autres                                 | \$        |
| <b>Total des coûts</b>                 | <b>\$</b> |
| Peinture à faire                       | Coût      |
| Entrée                                 | \$        |
| Cuisine                                | \$        |
| Salon                                  | \$        |
| Salle de repos                         | \$        |
| Chambres                               | \$        |
| Salles de bains                        | \$        |
| Sous-sol                               | \$        |
| Boiseries extérieures                  | \$        |
| Terrasse/balcon                        | \$        |
| Piscine                                | \$        |
| Cabanon                                | \$        |

## TABLEAU 3 - SUITE

## Fiche de préparation

| Peinture à faire – suite                    | Coût      |
|---------------------------------------------|-----------|
| Autres                                      | \$        |
| <b>Total des coûts</b>                      | <b>\$</b> |
| Réparations et entretien                    | Coût      |
| Revêtement                                  | \$        |
| Toiture                                     | \$        |
| Fenêtres                                    | \$        |
| Portes                                      | \$        |
| Garage                                      | \$        |
| Cabanon                                     | \$        |
| Terrain/jardin/cour                         | \$        |
| Clôture                                     | \$        |
| Allées                                      | \$        |
| Piscine                                     | \$        |
| Stationnement                               | \$        |
| Autres                                      | \$        |
| <b>Total des coûts</b>                      | <b>\$</b> |
| <b>Grand total des coûts de préparation</b> | <b>\$</b> |

## L'ACHETEUR

Cela va de soi : pour vendre votre maison, il vous faut un acheteur! Le futur propriétaire de votre résidence peut entrer en contact avec vous de plusieurs façons.

## Vendeur et acheteur agissant seuls

Si, tout comme vous, l'acheteur a choisi de procéder par lui-même, vous serez alors laissés à vous-mêmes pour mener la transaction, négocier ensemble tous les termes de la vente et suivre la réalisation des conditions dans les délais convenus.

Si vous vendez par vous-même, la rétribution du courtier de l'acheteur pourra être payée directement par l'acheteur, ou ajoutée au prix d'achat offert pour votre immeuble et faire l'objet du financement hypothécaire de l'acheteur. L'**Annexe R – Immeuble résidentiel** devra alors être utilisée par le courtier de l'acheteur.

## Acheteur représenté par un courtier immobilier

L'acheteur peut faire affaire avec un courtier sans contrat de courtage. Dans certaines circonstances, il peut cependant décider de conclure un contrat de courtage achat. Par exemple, si vous mettez votre immeuble en vente par vous-même, l'acheteur pourrait avoir besoin d'un courtier pour vérifier l'exactitude des données que vous transmettez, aucun courtier n'ayant déjà entrepris ce travail.

Si l'acheteur a plutôt choisi d'avoir recours à un courtier immobilier, c'est ce dernier qui fera les démarches auprès de vous ou de votre courtier.

## Vendeur et acheteur représentés par un courtier immobilier

À moins d'exceptions (certaines situations où l'acheteur est lié par contrat de courtage achat), lorsque vous et l'acheteur faites affaire avec un courtier, l'acheteur n'aura pas à rétribuer directement son courtier, puisque celui-ci le sera à même les sommes que vous verserez à votre courtier, conformément à votre contrat de courtage vente. Pour plus d'informations sur la rétribution, **voir la page 19**.

# LA PROMESSE D'ACHAT

Tenez-vous prêt : vous pourriez recevoir une promesse d'achat plus vite que vous ne le pensez! Ce document contractuel sera utilisé par votre acheteur potentiel pour vous signaler son désir d'acheter votre propriété à certaines conditions clairement identifiées. Si vous acceptez son offre, ce document servira également à lui signifier que vous vous engagez à lui vendre votre maison aux conditions que vous jugerez bon de mentionner.

Votre courtier doit utiliser les formulaires de promesse d'achat suivants qui sont obligatoires dans le contexte qui leur est propre :

- **Promesse d'achat – Immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements excluant la copropriété**
- **Promesse d'achat – Copropriété par indivision – Part d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété par indivision**
- **Promesse d'achat – Copropriété divise – Fraction d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divise**

Il se peut que votre courtier soit appelé à remplir la promesse d'achat d'un acheteur potentiel. Cependant, comme le courtier qui vous représente doit protéger et promouvoir vos intérêts, il ne pourra divulguer à l'acheteur aucune information confidentielle ou stratégique vous concernant (par exemple, le fait que vous éprouvez des difficultés financières et que vous devez vendre rapidement pour cette raison). Pour plus de détails, voir « Devoir de loyauté » dans la section **Devoirs et obligations**.

Votre courtier pourra remplir la promesse d'achat de l'acheteur en l'informant et en le conseillant objectivement, ainsi qu'en prévoyant notamment les conditions usuelles relatives à l'inspection et au financement liées à sa promesse d'achat.



*C'est à cette étape que les talents de négociateur de votre courtier, de même que sa capacité à gérer plusieurs promesses d'achat simultanées, vous seront des plus utiles. Comme la promesse d'achat est un outil de négociation entre les parties et qu'elle doit refléter leur volonté, elle peut parfois être modifiée par le courtier qui remplit le formulaire, à condition que ces modifications respectent l'objet du formulaire.*

## CONTENU DE LA PROMESSE D'ACHAT

Lorsque vous recevez une promesse d'achat, assurez-vous d'y retrouver notamment les informations suivantes :

- ⦿ Vos coordonnées et celles de l'acheteur, de même que celles du ou des représentants, le cas échéant;
- ⦿ L'identification du courtier de l'acheteur;
- ⦿ La description de votre propriété (adresse, désignation cadastrale, dimensions et superficie du terrain).



Si l'immeuble est détenu en **copropriété par indivision**, la promesse d'achat doit notamment spécifier :

- ⦿ les usages exclusifs reliés à votre quote-part;
- ⦿ la superficie de cette dernière;
- ⦿ si la superficie indiquée au certificat de localisation est « brute » ou « nette ».

Si l'immeuble est détenu en **copropriété divise**, la promesse d'achat doit notamment spécifier la désignation cadastrale de la partie privative. Si les espaces de stationnement et de rangement sont aussi des parties privatives, leurs désignations cadastrales doivent aussi être indiquées, puisqu'elles sont différentes.

La promesse d'achat doit également prévoir la quote-part des parties communes et leur désignation cadastrale, en plus de préciser si les espaces de stationnement ou de rangement sont des parties privatives, des parties communes à usage restreint ou autres.



*Votre courtier s'assurera aussi pour vous de l'exactitude de ces précieuses informations.*

### Prix et acompte

C'est à cette section du formulaire que l'acheteur indique le prix qu'il vous offre pour votre propriété, prix qu'il convient de payer entièrement au moment de la signature de l'acte de vente.

C'est également à cette clause que sera indiqué si l'immeuble est assujetti ou non à la TPS et à la TVQ et, dans l'affirmative, dans quelle proportion. Cette donnée devrait avoir été fournie par votre courtier.

Afin de vous démontrer son sérieux, l'acheteur peut indiquer à la promesse d'achat qu'il verse à son courtier un acompte sur le prix d'achat proposé. En vertu de ses obligations déontologiques, son courtier devra lui recommander le versement d'un acompte raisonnable.

L'acompte sera déposé sans délai dans le compte en fidéicommis du courtier agissant à son compte ou de l'agence identifié dans cette clause, suivant l'acceptation de la promesse d'achat. Le nom du courtier ou de l'agence fiduciaire sera identifié à la promesse d'achat. Le courtier de l'acheteur pourrait avoir modifié la clause

aux fins de prévoir la remise de l'acompte à la réalisation des conditions. Dans ce cas, vous pourriez exiger que le chèque soit remis plus rapidement; cet élément fait alors partie de la négociation.

Cet acompte sera évidemment retourné à l'acheteur si la promesse devient nulle. Sinon, le courtier en disposera conformément à la promesse d'achat ou aux exigences légales concernant les sommes détenues en fidéicommis, prévues dans la **Loi sur le courtage immobilier**.

## Mode de paiement

La promesse d'achat précise le mode de paiement du prix d'achat. On y répartit notamment l'acompte, les fonds additionnels et le montant de l'emprunt hypothécaire requis.

## Nouvel emprunt hypothécaire

Les modalités de l'emprunt hypothécaire que l'acheteur s'engage à obtenir devront être inscrites à cet endroit. Outre le montant requis, la clause doit prévoir le taux d'intérêt courant à ne pas dépasser, la durée du plan d'amortissement maximal et le terme minimal demandé par l'acheteur.

Si l'acheteur ne respecte pas le délai prévu pour vous transmettre une preuve d'emprunt du montant indiqué à la promesse d'achat, vous pouvez :

- ⦿ exiger qu'il fasse une nouvelle demande d'emprunt hypothécaire, conforme aux conditions énoncées à la promesse d'achat, auprès d'un prêteur hypothécaire en particulier, et lui imposer un délai pour y parvenir; ou
- ⦿ rendre sa promesse d'achat nulle et non avenue.

Dans le cas où vous ne vous prévaudriez pas de ces options dans le délai prévu, la promesse deviendrait nulle et non avenue.

## Déclarations et obligations de l'acheteur

Cette clause précise plusieurs choses :

- ⦿ La date à laquelle l'acheteur a visité l'immeuble;
- ⦿ Qu'il en est satisfait;
- ⦿ Que les frais de notaire (frais de l'acte de vente, de sa publication et des copies) sont à sa charge;
- ⦿ Que l'acheteur s'engage à payer les droits de mutation (communément appelée « taxe de bienvenue »), une taxe imposée par les municipalités pour tout transfert du droit d'une propriété sur son territoire;
- ⦿ Que l'acheteur ne peut vendre, céder ou autrement aliéner ses droits dans la promesse d'achat, à moins d'avoir obtenu votre autorisation écrite à ce sujet.

Finalement, dans l'éventualité où aucun acte de vente n'est signé par la faute de l'acheteur, ce dernier s'engage à dédommager votre courtier en lui versant l'équivalent de la rétribution que vous auriez eu à lui payer.

## Inspection par une personne désignée par l'acheteur

C'est ici que l'acheteur indique si sa promesse d'achat est conditionnelle à une inspection de votre propriété par un inspecteur en bâtiments ou par un professionnel. Si c'est le cas, le délai pour réaliser l'inspection apparaîtra à cette clause.



Dans le cas d'une copropriété divise, l'acheteur peut limiter l'inspection à la partie privative.

L'acheteur peut également choisir de renoncer à son droit d'inspection en cochant la case appropriée.

Son courtier a toutefois l'obligation déontologique de lui recommander une inspection qui satisfait à certaines exigences prévues à la **Loi sur le courtage immobilier**.

## Examen de documents par l'acheteur

Cette clause rend la promesse d'achat conditionnelle à l'examen et à la vérification par l'acheteur des documents qui y sont indiqués. On y mentionne également le nombre de jours maximum dont vous disposez pour remettre les documents indiqués à l'acheteur.



Dans les formulaires relatifs à la **copropriété divise**, certains documents sont automatiquement prévus, comme la déclaration de copropriété et le règlement de l'immeuble, ainsi que les procès-verbaux des assemblées de copropriétaires.

Si l'acheteur n'obtient pas les documents demandés dans le délai fixé, ou s'il est insatisfait de leur examen et de leur vérification, il peut annuler sa promesse d'achat.

## Déclarations et obligations du vendeur

C'est à cette clause que vous déclarez être propriétaire de l'immeuble, ou être autorisé à signer la promesse d'achat.

Les déclarations visant l'immeuble sont, quant à elles, prévues au formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble**.

Préalablement à sa promesse d'achat, l'acheteur devra avoir reçu le formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble*.

### Livraison de l'immeuble

Dans cette clause, vous vous engagez à livrer l'immeuble dans l'état où il se trouvait lors de la visite de l'acheteur.

### Documents de propriété

La promesse d'achat précise vos obligations relativement aux titres de propriété. Vous devez fournir à l'acheteur un titre de propriété valide, attestant que l'immeuble que vous vendez est libre de tous droits réels et autres charges, sauf les servitudes usuelles et apparentes d'utilité publique.

Vous devez aussi lui procurer votre titre d'acquisition ainsi que le certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'immeuble et, le cas échéant, reflétant toute rénovation cadastrale. Ici, «état actuel» se rapporte tant à l'état physique que juridique de l'immeuble; conséquemment, un changement de règlement de zonage (ex. : zone inondable ou zone d'érosion ou de mouvement de sol) nécessiterait un nouveau certificat de localisation.



**Si l'immeuble est détenu en copropriété divise**, vous devrez fournir à l'acheteur un certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'ensemble de la copropriété qui inclut la partie privative ou, à défaut, un certificat de localisation décrivant la partie privative seulement.



Si c'est le certificat global sur l'immeuble détenu en copropriété que vous fournissez, il doit comprendre la description de la partie privative (l'indication des seuls numéros de lots ou de portes des parties privatives sans autre description n'est pas suffisante). Lorsque le certificat global ne comprend pas la description de la partie privative, un certificat sur la partie privative devra être obtenu; il en va de même si des modifications étaient apportées à la partie privative.

### Frais de remboursement et de radiation

Si l'acheteur choisit de ne pas assumer votre hypothèque (ce qui est généralement le cas), vous devrez rembourser votre prêt hypothécaire et faire radier l'hypothèque à vos frais.

### Vice ou irrégularité

La promesse d'achat prévoit un mécanisme au cas où, après sa signature, l'acheteur découvre un vice ou une irrégularité qui affecte les déclarations et les obligations du vendeur contenues dans la promesse d'achat.

Par exemple, si l'acheteur apprenait l'existence de défauts reliés au foyer avant la signature de l'acte de vente et que ce vice n'avait pas été divulgué au formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble** joint à sa promesse d'achat, il ne serait pas tenu d'acheter avec cette particularité si vous n'y remédiez pas. Suivant un avis écrit de l'acheteur, vous disposerez de 21 jours pour l'aviser, par écrit, que vous avez remédié au problème ou que vous n'y remédiez pas. Si une telle situation devait survenir, votre courtier saura vous guider à travers les étapes de ce processus.

### Intervention du conjoint

Cette clause prévoit que vous devez fournir une preuve de consentement de votre conjoint :

- ⦿ si votre immeuble ou une partie de celui-ci constitue la résidence familiale; ou
- ⦿ si votre régime matrimonial le rend nécessaire.

### Dommages

Selon cette clause, advenant qu'aucun acte de vente ne se signe par votre faute, vous vous engagez à dédommager le courtier lié à l'acheteur par contrat de courtage achat, en lui versant des dommages-intérêts équivalant à la rétribution que l'acheteur aurait eu à lui payer.

### Déclarations et obligations communes aux parties

La promesse d'achat prévoit des déclarations et obligations qui relèvent autant de vous que de l'acheteur :

- ⦿ La date de la signature de l'acte de vente devant le notaire;
- ⦿ Les date et heure de l'occupation des lieux;
- ⦿ La date des répartitions relatives aux taxes (foncières, générales et spéciales), aux dépenses de copropriété, aux réserves de combustible et aux revenus et dépenses reliés à l'immeuble;
- ⦿ Si nécessaire, le montant de la compensation si vous occupez les lieux après la signature de l'acte de vente;
- ⦿ Les instructions au notaire pour le paiement de la rétribution;
- ⦿ Les biens inclus et exclus dans la vente;
- ⦿ Les appareils en location ainsi que les biens faisant l'objet d'un contrat de service et de location (ou tout autre contrat devant être pris en charge par l'acheteur).

## Référence aux annexes

La promesse d'achat peut contenir des références à des annexes; celles-ci font partie intégrante de la promesse d'achat.

Votre courtier vous aidera à naviguer à travers ces annexes et à en comprendre les clauses. En voici quelques exemples :

- ⦿ Le formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble**;
- ⦿ L'**Annexe F – Financement**, qui contient notamment les clauses relatives à la prise en charge des obligations hypothécaires existantes et au solde du prix de vente requis pour l'acquisition de la maison;
- ⦿ L'**Annexe R – Immeuble résidentiel**, qui comporte d'autres clauses applicables à la transaction, comme une condition de vente de la propriété de l'acheteur;
- ⦿ L'**Annexe – Expertise**, comprenant des clauses qui rendent la promesse d'achat conditionnelle à ce que des expertises, analyses et études soient effectuées (entre autres, au sol de la propriété);
- ⦿ L'**Annexe – Eau potable et installations septiques**, dont certaines clauses rendent la promesse d'achat conditionnelle à ce que des tests, vérifications ou expertises relativement à l'eau potable et aux installations septiques soient conduits.

Si le formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble** n'était exceptionnellement pas disponible préalablement à la promesse d'achat, le courtier de l'acheteur devrait faire de l'obtention de ce formulaire une condition à la promesse d'achat.

## Conditions d'acceptation

Cette clause établit les date et heure limites qui vous sont fixées pour accepter la promesse d'achat. Ce délai est important car, s'il n'est pas respecté, la promesse d'achat est nulle et non avenue.

Pendant ce délai, l'acheteur qui ne veut plus acheter ne peut retirer sa promesse d'achat. Le **Code civil du Québec** lui laisse néanmoins un court laps de temps pour se désister, soit le délai entre le moment où il signe la promesse d'achat et le moment où elle vous parvient. La révocation qui vous parviendrait avant la promesse d'achat rend en effet celle-ci caduque.

## Signatures

La promesse d'achat correspond exactement à ce que vous attendiez pour la vente de votre maison? C'est maintenant le temps de l'accepter. La promesse d'achat doit porter la signature de tous les acheteurs, tous les vendeurs ainsi que celle des conjoints des vendeurs, s'il y a lieu. La signature d'un témoin est recommandée, mais non essentielle à la validité du contrat.

### N'OUBLIEZ PAS !

Assurez-vous de bien lire et de bien comprendre la promesse d'achat qu'on vous propose avant de l'accepter. Posez toutes les questions utiles à votre courtier afin qu'aucun doute ne subsiste dans votre esprit. Vous pouvez également contacter le Centre Info OACIQ pour toutes questions additionnelles.

## DÉCLARATIONS DU VENDEUR

Vérifiez que la promesse d'achat fait bien référence au formulaire **Déclarations du vendeur sur l'immeuble**; sinon, votre courtier devra l'annexer au moyen d'un formulaire de contre-proposition, car le contenu de cette annexe doit faire partie intégrante de l'entente conclue entre vous et l'acheteur.

Il en va de votre protection contre d'éventuels litiges.

## VÉRIFICATION DES DATES INSCRITES

Portez une attention particulière aux dates inscrites pour l'occupation, les répartitions (par exemple, à partir de quel moment les taxes foncières et la facture d'électricité seront assumées par l'acheteur) et la signature de l'acte de vente.

Pour éviter des litiges, la mention « À déterminer » ne devrait jamais apparaître à la place d'une date dans la promesse d'achat.

## ÉLÉMENTS INCLUS ET EXCLUS, ET CONDITIONS

Avec votre courtier, assurez-vous que les éléments inclus et exclus, ainsi que la liste des contrats de service, de location et les autres contrats devant être pris en charge par l'acheteur soient conformes à votre volonté, et que les conditions de l'acheteur soient réalisables dans les délais précisés.

Vérifiez également avec votre courtier que la vente des biens meubles inclus est effectuée avec ou sans la garantie légale de qualité, aux risques et périls de l'acheteur, selon ce que vous avez prévu à votre contrat de courtage.



*Devant plusieurs promesses d'achat, vous pourriez être tenté par celle qui offre le prix le plus élevé. Or, d'autres conditions devraient aussi jouer dans votre décision, comme le délai d'inspection, la date de prise de possession ainsi que les exclusions et inclusions à la vente. Grâce à ses compétences, votre courtier vous aidera à évaluer l'impact de toutes les conditions à une promesse d'achat, ainsi qu'à trouver le juste équilibre entre celles-ci et le prix que vous demandez.*

## RÉCEPTION DES PROMESSES D'ACHAT

Pour éviter tout ennui ultérieur, donnez suite à toutes les promesses d'achat que vous recevez, même si c'est pour les refuser.



*Votre courtier doit vous présenter toutes les promesses d'achat déposées à la suite de la mise en marché de votre maison. Il vous aidera à gérer toutes les promesses d'achat et les différents délais qui s'y rattachent.*

# LA CONTRE-PROPOSITION

En tant que vendeur, vous pouvez accepter ou refuser toute promesse d'achat qui vous est présentée. Vous pouvez également faire une **contre-proposition** à l'acheteur, ce qui a comme premier effet de signaler votre refus de la promesse d'achat.

La contre-proposition vous permet d'accompagner ce refus d'une nouvelle proposition qui vous serait acceptable :

- ⦿ en incluant ou en excluant certains éléments (ou en leur apportant une précision mineure);
- ⦿ en modifiant le prix de vente ou les délais, tels la date d'occupation.

À son tour, l'acheteur peut faire une contre-proposition en réponse à votre contre-proposition, et ainsi de suite.

Toute contre-proposition a pour effet d'annuler les contre-propositions précédentes faites par l'acheteur ou le vendeur.

La dernière contre-proposition doit énumérer tous les éléments inclus et exclus qui ne sont pas mentionnés à la promesse d'achat initiale (en ne se fiant pas aux contre-propositions précédentes).

L'entente qui vous liera à l'acheteur sera constituée de la promesse d'achat telle qu'elle a été modifiée par la dernière contre-proposition, sans tenir compte des contre-propositions précédentes.



*Votre courtier saura gérer tous ces échanges de documents, sans rien échapper d'une version à l'autre.*

## CONDITIONS D'ACCEPTATION

Comme pour la promesse d'achat, cette clause établit les date et heure limites fixées au répondant pour accepter la contre-proposition.

Pendant ce délai, le contre-proposant ne peut retirer sa contre-proposition. Ce délai est important car s'il n'est pas respecté, la contre-proposition est nulle et non avenue.

Comme pour la promesse d'achat, vous pouvez vous désister auprès de l'acheteur entre le moment où vous avez signé la contre-proposition et celui où elle parvient à l'acheteur. La révocation qui parvient à l'acheteur avant la contre-proposition rend celle-ci caduque.

# LE TRANSFERT DE LA PROPRIÉTÉ

Une fois la promesse d'achat ou la contre-proposition acceptée et toutes les conditions réalisées, l'étape suivante consiste à officialiser la transaction. Les deux principales composantes de cette étape sont l'examen des titres et l'acte de vente. Le transfert de la propriété requiert la participation d'un notaire en vertu du **Code civil du Québec**. Comme le notaire est responsable des fonds reçus, l'acte de vente se fait sous la forme notariée.



*Votre courtier immobilier continue de jouer un rôle central à cette étape de la transaction. Il s'assurera notamment que tous les documents requis soient disponibles et vous apportera son aide.*

## EXAMEN DES TITRES

En effectuant les recherches nécessaires, le notaire vérifiera pour l'acheteur :

- ⦿ que le titre de propriété est incontestable;
- ⦿ que vous êtes le véritable propriétaire de l'immeuble;
- ⦿ que vous avez le droit et la capacité de vendre;
- ⦿ si votre conjoint ou d'autres personnes doivent consentir à la vente;
- ⦿ quelles sont les charges hypothécaires liées à l'immeuble, etc.

À l'aide du certificat de localisation, il pourra vérifier :

- ⦿ si les dimensions du terrain sont exactes;
- ⦿ si l'immeuble est bien érigé sur le terrain vendu;
- ⦿ si la maison a été construite conformément aux règlements municipaux et au zonage;
- ⦿ si la propriété du voisin empiète sur le terrain, ou vice-versa;
- ⦿ s'il existe des droits de passage;
- ⦿ si la propriété est située en zone inondable ou en zone agricole, etc.

Par l'examen des titres, le notaire pourra déceler les charges ou droits réels susceptibles d'affecter ou de limiter le droit de propriété : par exemple, une servitude de passage (droit de passage sur votre terrain) à l'usage du voisin.

## ACTE DE VENTE

L'étape finale de la transaction est la rédaction et la signature de l'acte de vente, ce qui officialise la vente de votre propriété. Le notaire y précisera notamment les clauses et conditions essentielles à la protection de vos droits.

## INSCRIPTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ

Une fois l'acte de vente conclu, le notaire verra à inscrire la transaction au **Bureau de la publicité des droits**. Il doit retenir les fonds tant que cette étape n'a pas été franchie.

# ÊTES-VOUS SATISFAIT?

## N'AYEZ PAS PEUR DE POSER TOUTES VOS QUESTIONS À VOTRE COURTIER!

Vous vous apprêtez à réaliser une transaction immobilière et mille questions vous assaillent encore? Adressez-les en toute confiance à votre courtier immobilier!

Si vous n'obtenez pas entière satisfaction de la part de votre courtier, entrez en contact avec le dirigeant de l'agence pour laquelle il travaille. Le dirigeant d'agence fera en sorte que vous puissiez prendre une décision en toute connaissance de cause.

Le **Centre Info OACIQ** est le centre de renseignements de l'Organisme. Il fournit au public et aux titulaires de permis de l'information sur :

- la **Loi sur le courtage immobilier** et ses règlements;
- le contrat de courtage, la promesse d'achat et les autres formulaires de courtage immobilier édités par l'OACIQ, les activités, les produits et les services offerts par l'OACIQ;
- toute autre question liée à une transaction immobilière, dans laquelle un courtier ou une agence agit à titre d'intermédiaire.

Chaque année, les agents du Centre Info OACIQ répondent à des milliers de demandes d'information.

N'hésitez pas à les consulter!

## LE CENTRE INFO OACIQ

450 462-9800 ou 1 800 440-7170

[info@oaciq.com](mailto:info@oaciq.com)

## LE SERVICE D'ASSISTANCE

Le **Service d'assistance** est la porte d'entrée pour solliciter l'aide de l'Organisme et dénoncer les cas d'infraction. Qu'elles soient soumises par le public ou un titulaire de permis, les demandes seront traitées par un analyste du Service d'assistance. Celui-ci pourra fournir les informations concernant les recours possibles, et intervenir auprès du courtier ou du dirigeant d'agence afin de trouver une solution au problème.

Dans certains cas, le Service d'assistance peut agir à titre de médiateur ou de conciliateur pour tenter de régler un différend entre un courtier ou une agence et un client, lorsque ceux-ci le demandent. Au besoin, la demande d'assistance est dirigée vers un autre service approprié de l'OACIQ (syndic, comité du fonds d'indemnisation, service des affaires contentieuses, comité d'arbitrage ou comité de délivrance et de maintien des permis).

# LIENS UTILES

## Associations immobilières

Association canadienne de l'immeuble (ACI)  
[crea.ca/fr](http://crea.ca/fr)

Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ)  
[apchq.com](http://apchq.com)

Fédération des chambres immobilières du Québec  
[fcicq.ca](http://fcicq.ca)

Regroupement des gestionnaires et copropriétaires du Québec  
[rgcq.org](http://rgcq.org)

## Organismes de protection du consommateur

Éducaloi  
[educaloi.qc.ca](http://educaloi.qc.ca)

Option consommateurs  
[option-consommateurs.org](http://option-consommateurs.org)  
[info@option-consommateurs.org](mailto:info@option-consommateurs.org)

Protégez-Vous  
[protegez-vous.ca](http://protegez-vous.ca)  
[service@protegez-vous.ca](mailto:service@protegez-vous.ca)

Service de protection et d'information du consommateur (SPIC)  
[serviceconsommateur.org](http://serviceconsommateur.org)  
[info@serviceconsommateur.org](mailto:info@serviceconsommateur.org)

## Organismes gouvernementaux

Office de la protection du consommateur  
[opc.gouv.qc.ca](http://opc.gouv.qc.ca)

Bureau d'assurance du Canada (BAC)  
[bac-quebec.qc.ca](http://bac-quebec.qc.ca)

Bureau de la publicité des droits  
[www.registrefoncier.gouv.qc.ca](http://www.registrefoncier.gouv.qc.ca)

Bureau du surintendant des faillites Canada  
[ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/fra/accueil](http://ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/fra/accueil)

Curateur public  
[www.curateur.gouv.qc.ca](http://www.curateur.gouv.qc.ca)

Régie du logement  
[www.rdl.gouv.qc.ca](http://www.rdl.gouv.qc.ca)

## Organismes gouvernementaux

Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)  
[cmhc-schl.gc.ca](http://cmhc-schl.gc.ca)

Société d'habitation du Québec  
[habitation.gouv.qc.ca](http://habitation.gouv.qc.ca)

## Autres organismes

Association de la construction du Québec  
[acq.org](http://acq.org)

Association des inspecteurs en bâtiments du Québec (AIBQ)  
[aibq.qc.ca](http://aibq.qc.ca)

Association nationale des inspecteurs et experts en bâtiments (ANIEB)  
[anieb.com](http://anieb.com)

Association des syndicats de copropriété du Québec  
[ascq.qc.ca](http://ascq.qc.ca)

Autorité des marchés financiers (AMF)  
[lautorite.qc.ca](http://lautorite.qc.ca)

Corporation des propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ)  
[corpiq.com](http://corpiq.com)

Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du courtage immobilier du Québec (FARCIQ)  
[farciq.com](http://farciq.com)

Chambre des notaires du Québec  
[cnq.org](http://cnq.org)

Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec  
[oagq.qc.ca](http://oagq.qc.ca)  
[oagq@oagq.qc.ca](mailto:oagq@oagq.qc.ca)

Ordre des évaluateurs agréés du Québec  
[www.oeq.qc.ca](http://www.oeq.qc.ca)

Ordre des ingénieurs du Québec  
[www.oiq.qc.ca](http://www.oiq.qc.ca)

Ordre des technologues professionnels du Québec  
[otpq.qc.ca](http://otpq.qc.ca)

## Sites de recherche

Centris  
[centris.ca](http://centris.ca)

Realtor.ca  
[realtor.ca](http://realtor.ca)