



Question d'immobilier :
Nouvelle réglementation

Description

Les nouvelles règles pour les courtiers, les vendeurs et les acheteurs expliquées

Par **Joseph Marovitch**

1 juin 2022

Le 10 juin 2022 approche à grands pas. C'est la date à laquelle de nouvelles dispositions entreront en vigueur pour les acheteurs, les vendeurs et les courtiers. À partir du 10 juin 2022, si un courtier doit représenter un acheteur ou un vendeur, il doit avoir un contrat écrit et ne peut représenter à la fois l'acheteur et le vendeur dans une transaction. En d'autres termes, la double représentation n'est plus autorisée.

Dans le passé, un courtier pouvait représenter un acheteur sans contrat écrit et être payé par la société du courtier inscripteur (le courtier représentant le vendeur). À partir du 10 juin, le courtier représentant l'acheteur doit avoir un contrat écrit avec l'acheteur, et c'est l'acheteur qui paie le courtier. Cela affecte le prix d'achat d'une propriété et la commission facturée par un courtier.

La commission moyenne au Québec est de 5 %, divisée entre le courtier acheteur et le courtier vendeur. Dans le passé, si le courtier inscripteur demandait 5 % et qu'aucun courtier ne représentait l'acheteur, le courtier inscripteur recevait 5 %.

Dans le passé, un courtier inscripteur pouvait représenter à la fois l'acheteur et le vendeur, ce qui constituait un conflit d'intérêts puisque le courtier inscripteur avait l'obligation d'obtenir le prix le plus élevé et les meilleures conditions pour le vendeur.



Dans la nouvelle configuration, le courtier inscripteur devra désormais facturer 2 % ou 2,5 %, tout comme le courtier représentant l'acheteur. Un courtier continuera à faire le même travail qu'auparavant, mais il sera désormais très clair que le courtier inscripteur, celui qui vend la propriété, représente et défend uniquement les intérêts du vendeur. Et le courtier qui représente l'acheteur indiquera désormais clairement qu'il représente et défend uniquement les intérêts de l'acheteur.

Dans le passé, un courtier inscripteur pouvait représenter à la fois l'acheteur et le vendeur, ce qui constituait un conflit d'intérêts puisque le courtier inscripteur avait l'obligation d'obtenir le prix le plus élevé et les meilleures conditions pour le vendeur. Lorsque le courtier inscripteur représentait également l'acheteur, il était possible qu'il l'incite à payer davantage et à obtenir des conditions plus favorables pour le vendeur.

Avec les nouvelles règles, le conflit d'intérêt est supprimé, car le courtier doit indiquer clairement où se situent ses obligations et son intérêt.

Selon l'OACIQ, vous devez retenir ce qui suit :

La double représentation est interdite

Le courtier du vendeur ne peut pas aussi représenter l'acheteur avec lequel il a un contrat de courtage d'achat.

Pour représenter un acheteur

Un contrat de courtage d'achat écrit doit être signé avec l'acheteur car le contrat verbal sera caduc. Un courtier immobilier qui fait en sorte qu'un acheteur s'intéresse à une propriété, sans être lié par un contrat de courtage d'achat écrit, ne représente ni ne défend les intérêts de cet acheteur, et ce courtier n'est pas censé recevoir de rémunération.

Pour en savoir plus sur le nouveau règlement de la Loi sur le courtage immobilier concernant la double représentation, consultez le site oaciq.com/en/articles/forthcoming-amendment-to-the-real-estate-brokerage-act-regarding-double-representation-in-residentia

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous référer à la section des commentaires au bas de la page. Par ailleurs, pour consulter les articles précédents, [cliquez ici](#).

Prochain article : **La politique québécoise et le marché immobilier**

État du marché immobilier

La Banque du Canada vient d'augmenter le taux d'intérêt de 0,5 % pour le porter à 1,5 %. L'inflation est maintenant de 6,8 % et la Banque du Canada utilise les taux d'intérêt pour essayer de faire baisser le taux d'inflation. L'objectif est de revenir à 2 % ou moins, là où se situait l'indice des prix à la consommation (IPC ou taux d'inflation) avant la pandémie.

'La hausse des taux ne fera peut-être pas baisser les prix partout mais, la concurrence étant moindre, les acheteurs auront de plus en plus de pouvoir pour négocier.'

Ces hausses de taux vont continuer à peser sur le marché de l'immobilier. L'effet a déjà commencé à se faire sentir dans tout le Canada. Les acheteurs se font plus rares, et les prix commencent à baisser. La hausse des taux ne fera peut-être pas baisser les prix partout mais, la concurrence étant moindre, les acheteurs auront de plus en plus de pouvoir pour négocier.



N'OUBLIONS PAS QUE LES PERSONNES ATTEINTES DE CANCER SONT ÉGALEMENT VULNÉRABLES !

Vous êtes invités à continuer à donner aux organisations suivantes, car **il est maintenant plus important que jamais de soutenir la recherche sur le cancer** ! Cliquez sur les logos ci-dessous pour savoir comment :



Société de recherche
sur le cancer

Cancer Research Society

Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S'inscrire

[Autres articles par Joseph Marovitch](#)



Joseph Marovitch œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à josephmarovitch@gmail.com



Image not found or type unknown

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. double representation
2. état du marché immobilier
3. Joseph Marovitch
4. new rules
5. Question d'immobilier
6. Real Estate Talk
7. state of the market

date créée

juin 2022