



Questions d'immobilier :
L'exclusivité du courtier

Description

Voici pourquoi les courtiers exigent l'exclusivité lors d'un contrat de courtage

Par **Joseph Marovitch**

Un courtier a signé un contrat de courtage non-exclusif avec Monsieur et Madame X pour une période de six mois. Le courtier a ensuite pris des photos de la maison et les dimensions, et a mis deux heures à préparer un listing approprié pour Centris. Au cours des trois mois suivants, le courtier a placé douze annonces dans divers journaux, a organisé six journées portes ouvertes durant lesquelles il ou elle a fourni un listing à tous les visiteurs, et a organisé huit visites personnalisées pour divers acheteurs potentiels. Le courtier a amassé une liste d'acheteurs potentiels qui l'ont contacté suite à sa campagne publicitaire et qu'il a passé des heures à appeler.

Au cours des trois premiers mois de la campagne, le courtier a dépensé plus de 2 500 \$ en publicité, essence, droits de licence, appels téléphoniques, etc.

Un jour, le propriétaire-vendeur appelle le courtier et, tout fier de lui, lui dit qu'il a vendu la maison à un ami ou qu'un autre courtier a vendu la maison. L'acheteur a vu le listing de la propriété que le courtier a placé sur Centris, ou il a remarqué une annonce que le courtier a produite et payée pour la publier, et a ensuite appelé M. X ou son propre courtier.

Si le courtier ne vend pas la propriété avant l'expiration du contrat de courtage, tout le temps et l'argent consacrés à la publicité, aux journées portes ouvertes, au matériel, aux frais de transport, à la location de bureaux et autres dépenses ne seront pas remboursés.

Contrairement à d'autres professions, les courtiers acquittent leurs dépenses avant de recevoir des fonds. Il n'y a pas de dépôt ou de paiement partiel en cours de route comme pour les entrepreneurs et les avocats. Si le courtier ne vend pas la propriété au plus tard à l'expiration du contrat de courtage, tout le temps et l'argent consacrés à la



publicité, aux journées portes ouvertes, au matériel, aux frais de transport, à la location de bureaux et autres dépenses ne seront pas remboursés. Les courtiers font un pari, c'est pourquoi ils doivent agir intelligemment et fixer le prix de la propriété correctement pour la vendre en la publicisant dans les bons médias pour attirer les bons acheteurs.

Lorsqu'un courtier signe un contrat de courtage non exclusif avec un propriétaire-vendeur., cela signifie que le propriétaire-vendeur peut utiliser les services du courtier pour vendre la propriété, mais il peut aussi utiliser les services d'autres courtiers ou vendre la propriété par ses propres moyens.

Le courtier paie le photographe pour qu'il prenne des photos professionnelles de la propriété. Ensuite, il ou elle passe du temps pour se rendre en voiture jusqu'à la propriété et prendre une heure ou deux de plus pour mesurer chaque pièce.

Après les photos et les mesures, le courtier passe encore une heure ou plus à préparerr les photos, saisir les mesures et les informations de l'acte de vente, du certificat de localisation, des documents municipaux concernant les servitudes et les droits, pour afficher le tout sur le système Centris afin que les acheteurs locaux et internationaux puissent avoir accès au listing de la propriété.

Le courtier doit ensuite préparer des annonces pour les journaux locaux et les sites Web, les dépliants qui sont envoyés par la poste, puis réserver l'espace média dans les journaux, les sites Web et dans les bulletins d'information. Au terme de la première semaine de la campagne, le courtier a dépensé des centaines, voire des milliers de dollars sur la propriété et des centaines d'heures de travail.

'Si un courtier d'expérience accepte une inscription non exclusive, le propriétaire-vendeur peut être sûr qu'il ne commercialisera pas sa propriété et ne dépensera pas un sous, sauf pour faire savoir à d'autres propriétaires-vendeurs qu'il ou elle est occupée.'

Si un courtier d'expérience accepte une inscription non exclusive, le propriétaire-vendeur peut être sûr qu'il ne commercialisera pas sa propriété et ne dépensera pas un sous, sauf pour faire savoir à d'autres propriétaires-vendeurs qu'il ou elle est occupée et attirer les vendeurs qui supposeront que le courtier est occupé s'il a des inscriptions. Amasser des acheteurs n'est pas vendre la propriété des vendeurs. Si un courtier expérimenté accepte une inscription non exclusive, c'est pour son propre compte. Il n'y a aucun engagement ou effort envers la vente de la propriété puisqu'il n'y a aucun engagement du propriétaire-vendeur.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section commentaires ci-dessous. Je répondrai rapidement à toutes vos questions. De plus, [cliquez ici](#) pour lire les articles précédents.

Prochain article : **Pourquoi le marché de septembre est passionnant**

L'état du marché

Le seul point positif de l'éternelle question de la séparation du Québec est que, depuis trente ans, les investisseurs hésitent à investir dans l'immobilier au Québec. Avec la question de la séparation suspendue au-dessus de nos têtes, l'économie du Québec a été entravée, car beaucoup de gens ont quitté la province et beaucoup d'autres ont refusé d'y emménager. L'état des événements a fait en sorte que notre économie était à la traîne par rapport au reste du pays. Depuis le dernier référendum sur la Charte des droits, qui a été massivement défait, l'économie a cependant connu une croissance fulgurante. Le marché de l'immobilier est maintenant en plein essor, le chômage



n'a jamais été aussi bas et les taux d'intérêt sont stables et bas. La question de la séparation a finalement été une opportunité pour les investisseurs d'aujourd'hui.

Dans une parution récente de la Gazette de Montréal on pouvait lire que le Parti québécois et Québec Solidaire demandent au gouvernement Legault de resserrer les règles de la langue française. Le député du PQ, Joel Arseneau, affirme que « le bilinguisme est omniprésent au Québec ». Nous ne sommes ni la France, ni l'Italie, ni l'Allemagne. Nous sommes un mélange d'immigrants du monde entier, et le bilinguisme est un facteur clé de la stabilité et de la croissance de l'économie dont nous jouissons actuellement et qui offre un meilleur niveau de vie à tous.

Le PQ et Québec Solidaire souhaitent que les entreprises de 25 à 49 employés conversent en français seulement, que les cégeps de langue française soient obligatoirement fréquentés, que l'Office de langue française soit réintégré et que le gouvernement du Québec communique exclusivement en français avec les entreprises. Ce genre de discours fait fuir les investissements et risque de rabaisser notre niveau de vie.

Le français est là pour rester, mais aussi l'anglais, l'italien, le grec et oui, l'arabe, pour ne nommer que quelques-unes des cultures en croissance dans le monde et au Québec. Nous sommes plus forts ensemble et pouvons servir d'exemple pour une planète qui a besoin de coopération, d'inclusion, de compréhension et de tolérance.

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

S'inscrire

Image : Rawpixel.com

À lire aussi : [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



LIVRAISON GRATUITE
*achats de 99\$ et plus**

LINEN CHEST
MAGASINEZ

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. broker exclusivity
2. brokerage contract
3. contrat de courtage
4. contrat non exclusif
5. engagement
6. état du marché immobilier
7. exclusivité du courtier
8. non-exclusive contract

date créée

août 2019