

# Mémoire pour une problématisation des enjeux de l'industrie de l'immobilier au Québec

Document synthèse d'une analyse des problématiques telles qu'émisses par différentes parties prenantes en réponse au ***Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier*** du ministre des finances, Carlos Leitão en mai 2015.

Par

Emmanuelle Avon Ph.D.  
Professeure agrégée  
Département des sciences administratives  
Université du Québec en Outaouais

Louise Montgrain  
Courtier Immobilier

30 septembre 2015

## Table des matières

INTRODUCTION .....	3
1. Problèmes concrets de l'industrie de l'immobilier au Québec .....	4
2. Problématique globale de l'industrie de l'immobilier au Québec .....	4
3. Structure de services immobiliers auprès du public .....	5
4. Structure et gouvernance de l'industrie immobilière .....	6
CONCLUSION .....	7
Présentation des auteurs : .....	8

## INTRODUCTION

Devant le constat d’une importante évolution de l’industrie de l’immobilier résidentiel au Québec, l’initiative de vouloir comprendre le nouveau système de ce secteur afin de moderniser la Loi sur le courtage immobilier au Québec ne peut qu’être salué en vue d’assurer la protection du public tout en soutenant sa vitalité économique. C’est dans ce contexte que le présent mémoire vise à présenter une synthèse sommaire de l’état des lieux tel que compris par les différents acteurs et parties prenantes du secteur. Cette synthèse ne prétend pas de couvrir toutes les subtilités des irritants et des facilitations du cadre législatif, mais vise plutôt une compréhension globale de la pratique économique et de l’industrie.

La présente synthèse a été réalisée à partir de l’analyse du *Rapport sur l’application de la Loi sur le courtage immobilier*, du mémoire du courtier en immobilier Nick Maltais relatant les visions de 300 courtiers immobiliers, les réponses du courtier en immobilier Louise Montgrain aux questions du Ministre des finances et du mémoire de la Fédération des chambres immobilières du Québec.

Le présent mémoire ne vise donc pas à ajouter de nouvelles informations, mais plutôt, à offrir une perspective d’ensemble de la problématisation de la situation par rapport au nouveau contexte d’activité économique. Cette synthèse n’engage que l’auteur dans une perspective compréhensive des différents acteurs économiques et des limites du cadre législatif en matière d’immobilier en cours.

## 1. Problèmes concrets de l'industrie de l'immobilier au Québec

L'analyse des données révèle neuf grands problèmes concrets qui concernent tant le public, la main-d'œuvre du secteur, les organismes de l'industrie, les Agences-bannières et les nouvelles compagnies qui viennent intervenir dans le secteur perturbant les pratiques (Tableau 1).

Problèmes concrets de l'industrie de l'immobilier au Québec
1. Confusion pour le public à savoir qui veille à sa protection contre les fautes lors des transactions et des fraudes économiques
2. Confusion pour le public du cadre législatif des compagnies de services d'assistance aux vendeurs
3. Structure de l'industrie trop rigide par rapport aux besoins croissants des vendeurs et de la demande des services de courtage à la carte
4. Monopole de régulation du marché de la main-d'œuvre en courtage immobilier détenu par l'OACIQ lors de l'émission des permis de courtage en fonction des besoins de revenus des agences et des organismes de l'industrie
5. Baisse de la rémunération globale des courtiers: réduction des parts de marché par courtier, réduction du taux de commission, augmentation des frais de permis de courtage, d'adhésion aux chambres d'immobilier, d'assurance, de formation et des frais administratifs des agences
6. Conflit d'intérêt entre les chambres d'immobilier, la FCIQ et l'OACIQ
7. Conflit anticoncurrentiel entre les Agences et les courtiers immobiliers confinés à une seule agence
8. Conflit anticoncurrentiel entre les Agences et les compagnies de services d'assistance en immobilier
9. Concurrence déloyale entre les Agences et les courtiers en immobilier

Tableau 1: Problèmes concrets de l'industrie de l'immobilier au Québec

## 2. Problématique globale de l'industrie de l'immobilier au Québec

À la lumière de ce répertoire des problèmes tels qu'exprimés par les acteurs se dégage une problématique globale en trois points qui concernent tant la pratique professionnelle de courtage, la structure de gouvernance de l'industrie et l'entrée en concurrence de compagnie privée qui ne sont pas gouvernées par la Loi sur le courtage en immobilier (Tableau 2).

Problématique globale de l'industrie de l'immobilier au Québec
1. Absence d'un ordre professionnel indépendant de l'industrie
2. Structure de gouvernance d'autoréglementation de l'industrie devenue trop rigide par rapport à l'évolution du marché
3. Entrée d'une nouvelle forme parallèle concurrentielle non-réglémentée par les compagnies de services et coaching en vente immobilière

Tableau 2: Problématique globale de l'industrie de l'immobilier au Québec

### 3. Structure de services immobiliers auprès du public

Afin de bien comprendre le contexte des enjeux liés à la pratique de courtage, le tableau 3, illustre les différences entre les pratiques professionnelles de courtage et les pratiques de conseil des nouvelles formes d'entreprise concurrentielles à l'industrie de courtage en immobilier. Cette analyse comparative expose les limites de la protection du public dans le cadre des services conseils. Elle illustre également l'évolution et l'étendue de la pratique professionnelle de courtage.

Structure de services immobiliers auprès du public	
Compagnies de services d'assistance au public	Service des professionnels du courtage immobilier
<p>1. <b>Services publicitaires:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Affiches</li><li>b) Annonces web</li><li>c) Photographies</li></ul> <p>2. <b>Services conseils:</b> <u>Services à la carte</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Service d'estimation de valeur marchande</li><li>b) Service d'assistance à la rédaction de contrat &amp; formulaire</li><li>c) Service d'accompagnement à la négociation</li><li>d) Service de référencement professionnel</li><li>e) Service conseil (coach) en immobilier</li><li>f) Service d'information de détournement des courtiers immobiliers</li></ul> <p>Lacunes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1. Aucun permis</li><li>2. Aucune formation</li><li>3. Aucune exigence de formation continue</li><li>4. Aucun encadrement professionnel</li><li>5. Aucune protection d'assurance responsabilité du public</li></ul>	<p>1. <b>Services publicitaires:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Affiches</li><li>b) Annonces web</li><li>c) Photographies</li></ul> <p>2. <b>Services conseils:</b> <u>Service clé en main</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Service d'estimation de valeur marchande</li><li>b) Service d'assistance à la rédaction de contrat &amp; formulaire</li><li>c) Service d'accompagnement à la négociation</li><li>d) Service conseil professionnel en immobilier</li><li>e) Assurance responsabilité professionnelle</li><li>f) Code déontologie</li><li>g) Garantie des informations immobilières</li><li>h) Inspection professionnelle et surveillance des dossiers de transaction</li><li>i) Obligation de vérification de l'identité des acheteurs et vendeurs</li><li>j) Comité disciplinaire</li></ul> <p>Lacunes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>1. Aucune possibilité d'offrir des services à la carte</li><li>2. Dépendance monopolistique aux Agences</li><li>3. Aucune reconnaissance de l'Ordre des professions</li><li>4. Absence de régulation de la main-d'œuvre pour assurer un niveau de rémunération minimale raisonnable</li></ul>

Tableau 3: Structure de services immobiliers auprès du public

Outre les différences de pratiques entre les courtiers professionnels et les conseillers d'assistance, il existe également d'importantes différences quant aux modalités de rémunération de la main-d'œuvre. Les conseillers sont rémunérés en tant qu'employés de l'entreprise de services d'assistance aux vendeurs. Ainsi, globalement, 30% des parts de marché de l'industrie sont détenues par les compagnies d'assistance aux vendeurs qui embauchent 300 employés.

Les 70% des parts de marché sont détenues par les 14 887 courtiers. Or, 83% de ces courtiers travaillent sous les quatre bannières dominantes de l'industrie. Donc le niveau de concurrence entre les courtiers est très élevé.

De plus, les courtiers sont des travailleurs autonomes qui sont assujettis aux délais administratifs arbitraires des Agences qui transfèrent les commissions aux courtiers. Ces délais peuvent varier entre 6 semaines à 7 mois avant que le courtier soit rémunéré alors que la Loi sur le courtage reste muette sur les délais et les procédures de paiement de la rémunération des courtiers. Ainsi, les Agences prennent le rôle d'acquiescer la rétribution du courtier, et ce, en conformité aux règlements de l'OACIQ. Cet état de fait, lie les courtiers à un rapport de subordination effectif envers les Agences alors que leurs conditions de travail et de rémunération à la commission relèvent du travailleur autonome. Si la logique des compagnies de service d'assistance aux vendeurs était appliquée aux Agences et courtiers, il ne devrait y avoir que 700 courtiers pour les 70% des parts de marché. Ainsi, à la lumière de cette analyse, il existerait globalement, 14 000 courtiers de trop sur le marché. Une restructuration de l'industrie sous un nouveau régime législatif, qui adopterait le modèle de l'entreprise privée d'assistance, mènerait 14 000 courtiers au chômage en plus d'une perte importante de revenu à même les taxes provinciales sur les services professionnels.

#### 4. Structure et gouvernance de l'industrie immobilière

Enfin, les différents acteurs de l'industrie dégagent une réalité industrielle qui exerce de nouvelles pressions tant sur la structure de l'industrie par l'arrivée de nouveaux concurrents qui ne sont pas inclus dans le cadre législatif du courtage immobilier, qu'une industrie qui a traditionnellement su imposer des cadres restreints de pratique aux professionnels de courtages et une domination de quelques Agences immobilières dans le secteur, ainsi que les limites de l'autorégulation des organismes d'auto-gouvernance de l'industrie constitués par des acteurs particuliers.

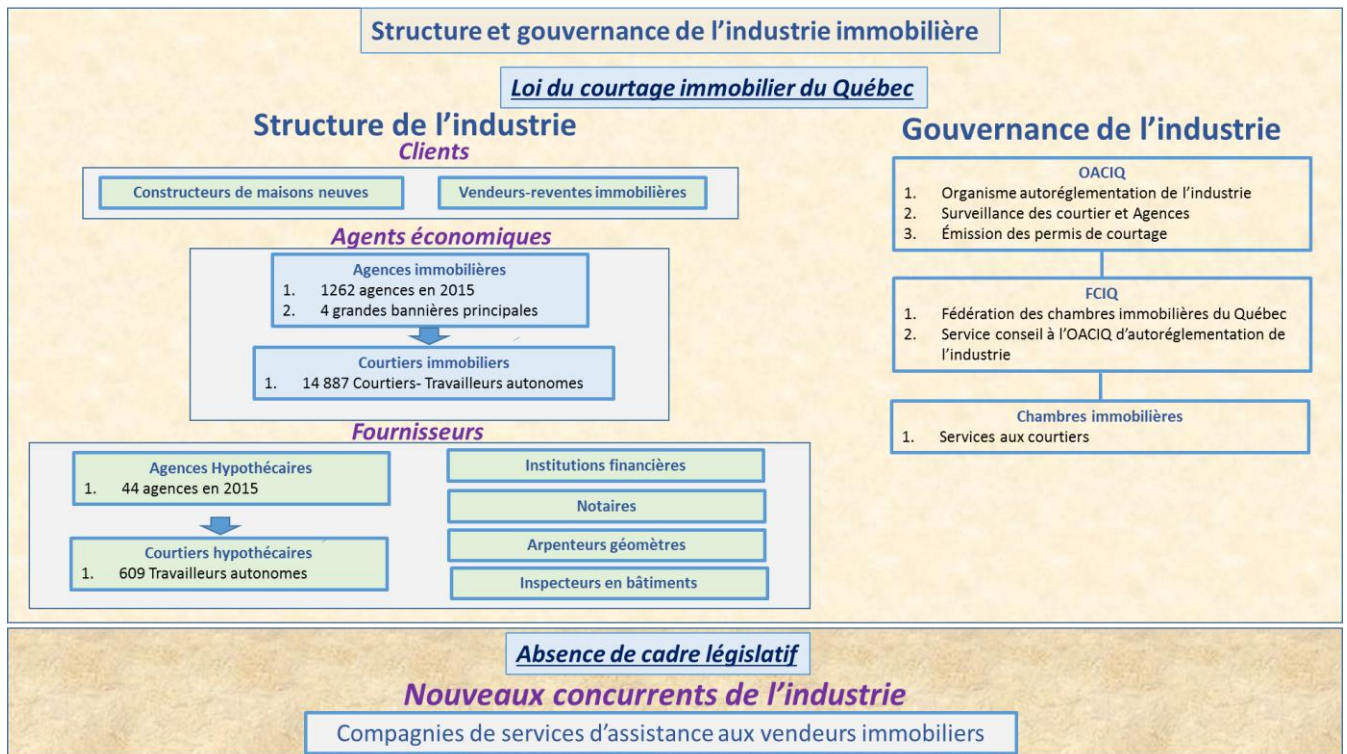


Tableau 4: Structure et gouvernance de l'industrie immobilières

## CONCLUSION

À la lumière de la problématisation, l'initiative de moderniser la Loi sur le courtage immobilier au Québec répond à un ensemble de frustrations des acteurs traditionnels de l'industrie. Elle révèle également en quoi la protection du public et la surveillance des activités économiques des compagnies de services d'assistance aux vendeurs et toute autre formes d'entreprise qui échappent au cadre de la Loi sur le courtage de l'immobilier au Québec.

## Présentation des auteurs :

### **Emmanuelle Avon :**

Je suis professeure agrégée en sciences administratives spécialisée en management. Mes travaux portent, entre autre, à l'étude des problématiques liées aux changements endogènes des systèmes complexes. J'ai fait, entre autres, des recherches sur le secteur de l'Université, des télécommunications et de la consultation en management.

### **Louise Montgrain :**

Je suis courtier immobilier depuis 2003.