



Le courtier immobilier : votre chemin vers la tranquillité d'esprit

Une transaction immobilière est un processus complexe et délicat qui nécessite une connaissance approfondie du marché de l'immobilier et un grand talent pour la négociation. Que diriez-vous de faire affaire avec un courtier immobilier qui s'en occupe pour vous?

Lorsque vous vendez votre propriété, votre courtier procède à une analyse complète du marché dans votre quartier et détermine le juste prix. Il se sert aussi de la puissance du système Centris® pour donner une visibilité exceptionnelle à votre maison auprès de plus de 15 000 collègues membres d'une chambre immobilière.

Pensez-y bien : pour vendre une propriété, il faut être disponible pour la faire visiter 7 jours sur 7. Votre courtier immobilier peut s'occuper de tout : demandes de renseignements, gestion des appels et des visites, promotion de votre propriété auprès des acheteurs potentiels, etc.

Après le dépôt d'une offre d'achat vient la négociation. Dans toute transaction immobilière, il est primordial d'avoir un négociateur chevronné à ses côtés, et votre courtier immobilier est un expert en la matière! Qu'il s'agisse du financement, de la qualification de l'acheteur, des conditions de vente, de l'inspection technique de la propriété ou des aspects juridiques, votre courtier saura vous guider du début à la fin.

Le courtier sert aussi d'intermédiaire dans vos relations avec les nombreux acteurs impliqués dans la vente de votre propriété. Son solide réseau de contacts s'étend de l'inspecteur en bâtiment au notaire, en passant par l'institution financière et le courtier hypothécaire. En fait, votre courtier agit presque comme guichet unique! Sans compter que son implication vous garantit la protection légale offerte par la Loi sur le courtage immobilier.



Avec un courtier immobilier, vous êtes bien protégé!

Faire affaire avec un courtier immobilier vous assure d'être protégé par la loi. En effet, la Loi sur le courtage immobilier ainsi que divers organismes régissent la profession de courtier immobilier afin que les consommateurs soient servis de façon équitable et compétente. Vous avez ainsi l'assurance d'être servi par un professionnel hautement qualifié et bien encadré.

Loi sur le courtage immobilier

La Loi sur le courtage immobilier a pour principal objectif de protéger le public. Pour ce faire, elle prévoit certaines règles relatives au contrat de courtage liant le courtier et le client qui souhaite vendre sa propriété. Ces règles sont analogues à certaines règles de la Loi sur la protection du consommateur.

Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec

Créée par la Loi sur le courtage immobilier, l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) a pour mission de protéger le public en encadrant la pratique de tous les professionnels de l'immobilier. Elle est responsable d'administrer l'examen qui mène à l'obtention d'un certificat de pratique, et s'assure que les courtiers poursuivent leurs activités conformément à la loi et aux règlements en vigueur. Pour en savoir plus, visitez le www.oaciq.com.

Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

Chaque courtier immobilier contribue au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier. Le Fonds a le pouvoir d'indemniser le consommateur dans l'éventualité où un problème survient dans le cadre d'une transaction immobilière, qu'il s'agisse d'une fraude, d'une opération malhonnête ou d'un détournement de fonds ou de biens. Pour en savoir plus, visitez le www.oaciq.com.

L'assurance responsabilité professionnelle

L'assurance responsabilité professionnelle à laquelle doivent souscrire les courtiers immobiliers offre une protection financière supplémentaire aux consommateurs en cas de faute, erreur, négligence ou omission. Cette assurance couvre les réclamations de nature civile et les poursuites civiles.



La rétribution du courtier immobilier : un salaire bien mérité

Saviez-vous que le courtier immobilier ne reçoit sa rétribution qu'à la signature de l'acte notarié? En effet, la somme que le courtier reçoit dans le cadre d'une transaction immobilière est établie à la signature du contrat de courtage avec son client, mais c'est seulement lorsque la transaction est officielle qu'il reçoit son salaire.

Communément appelée « commission », la rétribution ne va pas directement dans les poches du courtier immobilier. Si un courtier collaborateur (qui représente l'acheteur) a participé à la vente, le courtier inscripteur (qui représente le vendeur) doit lui en remettre une partie. Par ailleurs, à titre de travailleur autonome, le courtier inscripteur assume plusieurs dépenses avant même de recevoir sa rétribution, telles que les frais de publicité, d'assurance responsabilité, de transport, de bureau, de photocopie, etc.

La vente d'une propriété met en jeu plusieurs complexités financières, légales et techniques. Faire affaire avec un courtier immobilier vous permet de réaliser l'une des plus importantes transactions de votre vie en évitant de nombreux soucis. Sans compter que vous ne payez que pour les résultats obtenus, car le courtier doit conclure une vente pour toucher sa rétribution.

Des professionnels hautement qualifiés

Pour avoir le droit de pratiquer, tous les courtiers immobiliers du Québec doivent suivre une formation de base offerte par un établissement certifié, comme le Collège de l'immobilier du Québec. En outre, les courtiers ont accès à une foule d'activités de formation continue leur permettant de se perfectionner ou de maintenir leurs connaissances à jour.

Les professionnels de l'immobilier du Québec doivent aussi réussir un examen administré par l'Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) afin d'obtenir un certificat de pratique, en plus d'être régis par un code de déontologie et des normes de pratique professionnelle. En somme, votre courtier immobilier est un professionnel qualifié et bien encadré.