

## RÉPERTOIRE DES FORMATIONS DE L'OACIQ

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Annexe R - Immeuble résidentiel - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	0	2	2
Conformité et performance : une combinaison payante	2	CONTENU AU CHOIX	0	0	0	3
Contrats de courtage : comment choisir les bons formulaires complémentaires	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3
Courtage d'achat – Courtier agissant en immobilier résidentiel et hypothécaire	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	3	0	3	0
Courtage d'achat - Courtier agissant exclusivement en courtage immobilier commercial	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	0	3	0	0
Courtier et dirigeant d'agence : les grands alliés dans la conformité d'une agence	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2019-2021)	3	3	3	1
Démystifier la signature électronique - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Eau potable et eaux usées : les immeubles non desservis	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1
Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage commercial	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	0	3	0	3
Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage hypothécaire	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	0	0	3	3
Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage résidentiel	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	3	0	0	3
Évitez les litiges en préparant bien vos clients et leur dossier pour le notaire - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	3	0	2

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Formation Condo: Tout ce qu'il faut savoir	28	CONTENU AU CHOIX	3	1	1	2
Glissements de terrain : zonage, prévention et courtage - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	2	0	2
Identification et vérification d'identité : savoir à qui on a affaire	2	CONTENU AU CHOIX	3	2	1	3
Jurisprudence en matière commerciale	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2019-2021)	0	3	1	2
La cession et la sous-location dans un bail commercial	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3
L'achat et la vente d'un immeuble situé en zone inondable	2	CONTENU AU CHOIX	3	2	1	3
L'achat et la vente d'un plex résidentiel	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	2
La clause de défaut dans un bail commercial	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3
La collaboration entre courtiers immobiliers résidentiels	3	CONTENU AU CHOIX	3	1	2	1
La copropriété divise : utilisation des formulaires - En ligne	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3
La copropriété par indivision : formulaires et caractéristiques	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1
La déontologie présentée dans votre pratique quotidienne - En ligne	2	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
La documentation des dossiers	3	CONTENU AU CHOIX	3	1	1	1
La gestion des comptes en fidécommiss	4	CONTENU AU CHOIX	1	1	1	3
La gestion électronique des documents : Pour une GED réussie - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	2	1	1	3
La production intérieure de drogues	3	CONTENU AU CHOIX	3	2	2	1

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La promesse d'achat	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3
La publicité	2	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
La tenue des dossiers et registres	3	CONTENU AU CHOIX	1	1	1	3
Le certificat de localisation	6	CONTENU AU CHOIX	3	2	2	1
Le contrat de courtage - Vente	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	2
Le courtier qui achète, vend ou agit à titre de prêteur	3	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Le courtier, travailleur autonome	3	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Le formulaire Contrat de courtage exclusif – Achat pour les courtiers agissant en courtage immobilier résidentiel	2	CONTENU AU CHOIX	3	1	1	3
Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble - Copropriété divise	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3
Le Régime d'accès à la propriété (RAP)	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	1
Les clauses monétaires du bail commercial	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3
Les clauses spéciales du bail commercial pour un locataire	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3
Les déclarations du vendeur	2	CONTENU AU CHOIX	3	1	2	1
Les délais prévus aux formulaires	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	2
Les devoirs des courtiers immobiliers résidentiels à travers la jurisprudence	2	CONTENU AU CHOIX	3	1	1	2
Les devoirs des dirigeants d'agence à travers la jurisprudence	2	CONTENU AU CHOIX	1	1	1	3

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Les formulaires de location à des fins résidentielles	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1
Les garanties données par les locataires dans un bail commercial	1	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3
Les notions de base du bail commercial	1	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3
Les questions les plus posées à Info OACIQ - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	2
Les règles de base en matière de financement hypothécaire résidentiel	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1
Les successions : qui signe quoi ?	3	CONTENU AU CHOIX	3	2	1	2
Les vices cachés	3	CONTENU AU CHOIX	3	2	0	1
L'inspection d'un immeuble : devoirs et obligations du courtier	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1
L'utilisation du registre foncier en ligne (OACIQ)	3	CONTENU AU CHOIX	3	3	1	1
Médias sociaux : comment les lois influencent vos contenus	1	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Mieux maîtriser la copropriété	1	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	2
Modifications à la Loi sur le courtage immobilier	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	3	3	3	3
POUR ÉTUDIANTS - Séance d'information aux candidats à l'examen de certification	0	Autre	3	3	3	1
Présence de pyrrhotite et transactions immobilières - En ligne	3	CONTENU AU CHOIX	3	2	1	2
Présentation simultanée de plusieurs propositions de transaction	2	CONTENU AU CHOIX	3	3	0	3
Propositions de transaction : comment choisir les bons formulaires complémentaires	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Protection des renseignements personnels pour les agences et les courtiers	3	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Publicité, représentation et médias sociaux : entretenir la confiance	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2019-2021)	3	0	0	0
Radon : Pour mieux conseiller vos clients - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	1	0	1
Séminaire de l'OACIQ- Bromont (Château Bromont) 25 novembre	5	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Séminaire de l'OACIQ- Brossard (OACIQ), 13 décembre 2019	5	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Séminaire de l'OACIQ - Brossard (OACIQ), 31 octobre 2019	5	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Séminaire de L'OACIQ- Laval (Holliday Inn): 13 novembre 2019	5	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3
Six clauses d'intérêt pour les locataires dans un bail commercial	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3
Synbad, mon site : je clique, je trouve!	1	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

## Annexe R - Immeuble résidentiel - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Annexe R - Immeuble résidentiel - En ligne</a>	1	CONTENU AU CHOIX	3	0	2	2

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

Déterminer et gérer les délais prévus aux formulaires de promesse d'achat peut parfois représenter tout un casse-tête, surtout lorsque plusieurs acheteurs potentiels sont concernés et qu'un avis de 72 heures entre en jeu. Maîtrisez donc l'utilisation de l'Annexe R qui est complémentaire à ces formulaires. Apprenez à utiliser judicieusement les clauses de cette annexe, à préparer et transmettre les avis et à faire les suivis qui s'imposent. Ainsi, vous limiterez les risques de malentendus entre les parties et faciliterez le bon déroulement des transactions.

### OBJECTIFS

- Remplir l'Annexe R – Immeuble résidentiel avec précision
- Conseiller un client sur le processus d'échange d'avis
- Interpréter correctement toutes les clauses afin de minimiser les risques de différends

### DÉROULEMENT

- La rédaction et la présentation d'une promesse d'achat conditionnelle à la vente d'un immeuble
- La promesse d'achat est acceptée
- Les avis
- Une deuxième promesse d'achat entre en jeu
- Clause R2.4, l'attente
- Clause R2.5, la rétribution

## Conformité et performance : une combinaison payante

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Conformité et performance : une combinaison payante	2	CONTENU AU CHOIX	0	0	0	3

### Description

Cette formation offre une revue du programme de conformité des DA, afin de démontrer à quel point la conformité peut s'allier à la performance et s'avérer payant en bout de ligne.

### Objectifs

- Clarifier les exigences du programme de conformité
- Fournir des outils pour aider les DA dans la réussite de leur programme de conformité

### Déroulement

- Introduction
- Programme de conformité:
  - Préambule
  - Retour sur les rôles de chacun
- Éléments du programme expliqués
- Prêt pour la mise en place de votre programme de conformité?

## Contrats de courtage : comment choisir les bons formulaires complémentaires

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Contrats de courtage : comment choisir les bons formulaires complémentaires	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3

### DESCRIPTION

Après l'adoption de l'actuelle Loi sur le courtage immobilier, en 2010, de nouveaux formulaires obligatoires de contrat de courtage sont entrés en vigueur en 2012. Depuis, l'OACIQ produit régulièrement de nouveaux formulaires afin d'enrichir votre pratique.

Cette formation porte sur les formulaires permettant de compléter ou de modifier les formulaires de contrat de courtage, dans le but d'assurer une meilleure protection du public et d'offrir des opportunités d'affaires aux courtiers.

### OBJECTIFS

Cette formation permettra aux courtiers :

- d'utiliser les formulaires quand la situation l'exige
- de connaître les difficultés d'applications de certaines clauses
- de conseiller ses clients quant à l'utilisation des formulaires

### DÉROULEMENT

- Annexe DR – Déboursés et rétribution
- Formulaire MO – Modifications et Formulaire ML – Modifications – Location résidentielle
- Annexe AHQ – Vente – Immeuble résidentiel hors Québec
- Annexe D – Diminution de rétribution
- Formulaire CM – Consentement à la communication de renseignements par une municipalité concernant un immeuble
- Formulaire DH – Demande de renseignements relatifs à un emprunt hypothécaire



## Courtage d'achat – Courtier agissant en immobilier résidentiel et hypothécaire

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Courtage d'achat – Courtier agissant en immobilier résidentiel et hypothécaire	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	3	0	3	0

Prix	Date	Lieu	Langue	
54,00 \$	18/11/2019, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	12/12/2019, de 10h00 à 12h00		Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	22/01/2020, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	22/01/2020, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

Formation obligatoire - PFCO 2017-2019

## AVIS

Si vous faites exclusivement des transactions en courtage commercial, vous devez plutôt suivre la formation obligatoire suivante :

[Courtage d'achat - Courtier agissant exclusivement en courtage immobilier commercial](#)

## Description

Le courtier de l'acheteur peut inclure dans la promesse d'achat la rétribution ou une portion de la rétribution qui lui est due en vertu d'un contrat de courtage achat, alors que la propriété est à vendre par le propriétaire (AVPP) ou fait l'objet d'un contrat de courtage vente avec un autre courtier.

Cette formation vous permettra de bien expliquer au vendeur les sommes qui lui reviendront, afin qu'il n'y ait pas de surprise, lors de la signature de l'acte de vente chez le notaire.

De plus, une partie de cette formation est réservé à la signature électronique, afin que tout courtier qui en fait l'utilisation, le fasse de façon sécuritaire.

## Objectifs

- Exercer son rôle conseil adéquatement lors de la représentation d'un acheteur.
- Remplir la clause R2.5 de l'Annexe R.

- Expliquer adéquatement au vendeur la ventilation du prix d'achat
- Gérer les transactions conclues avec des signatures électroniques dans le respect de la réglementation.

## Déroulement

- La représentation des parties à la transaction
- L'importance du rôle du courtier de l'acheteur
- La valeur ajoutée du contrat de courtage achat pour le client
- Le contrat de courtage achat
- La ventilation du prix d'achat et le calcul des taxes (AVPP)
- La ventilation du prix d'achat et le calcul des taxes (vendeur représenté)
- La gestion des documents signés électroniquement

## Courtage d'achat - Courtier agissant exclusivement en courtage immobilier commercial

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Courtage d'achat - Courtier agissant exclusivement en courtage immobilier commercial	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	0	3	0	0

Formation obligatoire - PFCO 2017-2019

**AVIS**

Si au cours d'une année vous faites au moins une transaction en courtage résidentiel ou hypothécaire, vous devez plutôt suivre la formation obligatoire suivante :

[Courtage d'achat – Courtier agissant en immobilier résidentiel et hypothécaire](#)

## Description

Travailler avec des acheteurs ou des locataires implique pour le courtier de remplir un certain nombre d'obligations afin de représenter son client adéquatement.

En suivant le déroulement standard des transactions commerciales, que ce soit pour un immeuble industriel, un multilogement, un local destiné à la vente au détail ou des bureaux, vous échangerez sur les bonnes pratiques pour réaliser des transactions dans les règles de l'art, tout en protégeant vos clients.

De plus, une partie de cette formation est réservée à la signature électronique, afin que tout courtier qui en fait l'utilisation, le fasse de façon sécuritaire.

## Objectifs

- Exercer son rôle conseil adéquatement lors de la représentation d'un acheteur, d'un locataire ou d'un investisseur
- Effectuer les vérifications diligentes requises selon la nature de la transaction
- Gérer les transactions conclues avec des signatures électroniques dans le respect de la réglementation

## Déroulement

- Introduction
- Représentation des parties à la transaction

- Contrat – mentions obligatoires
- Analyse des besoins du client
- Recherche d'immeubles
- Proposition de transaction
- Suivi de la transaction
- Gestion des documents signés électroniquement
- Activité d'évaluation

## Courtier et dirigeant d'agence : les grands alliés dans la conformité d'une agence

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Courtier et dirigeant d'agence : les grands alliés dans la conformité d'une agence	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2019-2021)	3	3	3	1

Prix	Date	Lieu	Langue	
54,00 \$	06/11/2019, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	15/11/2019, de 09h00 à 11h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	04/12/2019, de 09h00 à 11h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	10/12/2019, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**Cette formation est destinée aux courtiers autorisés à exercer en :**

- courtage immobilier résidentiel
- courtage immobilier commercial
- courtage hypothécaire

**Notez bien :** pour savoir si cette formation figure parmi les formations obligatoires que vous devez suivre, consultez la page qui correspond à votre [parcours de formation personnalisé](#). Si cette formation n'y figure pas, vous pouvez tout de même la suivre. Les UFC que vous cumulerez seront alors comptabilisées dans vos formations au choix.

**DESCRIPTION**

Les bénéfices pour le courtier de s'allier avec son dirigeant d'agence afin de remplir ses obligations envers l'agence.

**OBJECTIFS**

- Démystifier les attentes, les obligations, les impacts ainsi que l'imputabilité des courtiers et des dirigeants d'agence.
- Positionner le rôle d'agent de conformité des DA et les responsabilités des courtiers à cet égard.
- Favoriser la collaboration entre les courtiers et les dirigeants d'agence.

## DÉROULEMENT

- Importance de l'alliance
- Conformité : l'affaire de tous
- Documentation et vérification des dossiers
- Numérisation conforme
- Dans le doute? On divulgue!
- Développement des compétences : valeur ajoutée pour la profession
- Prendre des vacances en toute confiance
- Publicités validées et approuvées

## Démystifier la signature électronique - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Démystifier la signature électronique - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### DESCRIPTION

#### Démystifier la signature électronique

Vous hésitez à intégrer la signature électronique à votre pratique?

Cette formation vous permettra de bien comprendre le processus de la signature électronique ainsi que les devoirs et obligations du courtier.

Vous aurez ensuite accès à une vidéo illustrant la création et l'envoi d'un contrat de courtage avec la signature électronique.

### OBJECTIFS

- Décrire le processus de signature électronique
- Expliquer les devoirs et obligations du courtier dans le cadre de l'utilisation de la signature électronique

### DÉROULEMENT

- Le document électronique
- La signature
- Le processus de signature électronique de document
- Le choix du système de signature électronique

## Eau potable et eaux usées : les immeubles non desservis

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Eau potable et eaux usées : les immeubles non desservis	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1

Cette formation reprend l'essentiel de la matière de l'ancienne formation *Puits et fosses septiques : devoirs et obligations du courtier*.

#### DESCRIPTION

Pour être de bon conseil, il faut posséder un minimum de connaissances. Cette formation vous permettra de vous familiariser avec les principaux systèmes d'alimentation en eau potable et les différents types d'installations septiques destinés aux immeubles qui ne sont pas desservis par les systèmes aqueducs et d'égouts. Les renseignements fournis vous aideront à mieux vous acquitter de vos obligations d'information et de conseil, de la prise du contrat de courtage à la promesse d'achat.

#### OBJECTIFS

- Différencier les divers types de systèmes d'alimentation en eau et d'évacuation et de traitement des eaux usées.
- Connaître vos obligations lors de la vente ou de l'achat d'un immeuble non desservi afin de mieux conseiller vos clients.

#### DÉROULEMENT

- Systèmes d'alimentation en eau potable
- Principaux systèmes d'alimentation en eau
- Types de puits
- Tests d'eau
- Contrat de courtage et déclarations du vendeur
- Fiche descriptive
- Promesse d'achat
- Annexe – Eau potable et installations septiques
- Eaux ménagères et eaux usées
- Principaux systèmes d'évacuation et de traitement des eaux usées
- Technologies répondant à la norme du BNQ



## Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage commercial

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage commercial	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	0	3	0	3

Formation obligatoire - PFCO 2017-2019

**AVIS**

La formation est disponible en trois versions : courtage résidentiel, courtage commercial et courtage hypothécaire. Veuillez choisir celle qui correspond à votre champ de pratique principal. Prenez note que si vous suivez plus d'une version de cette formation, les UFC ne seront attribuées qu'une seule fois.

Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage résidentiel  
 Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage hypothécaire

**Description**

L'obtention d'un permis d'exercice d'une profession vient avec certaines obligations, comme celles de respecter des règles de déontologie et de détenir une assurance responsabilité professionnelle en cas de faute, d'erreur ou d'omission.

Qu'en est-il des comportements éthiques? Comment adopter une conduite jugée souhaitable lorsqu'on se trouve en zone grise? Lors des intérêts ou des valeurs se confrontent?

Cette formation vous permettra d'analyser des cas vécus par les courtiers au quotidien, et d'effectuer une démarche de prise de décision éthique adaptée à chaque situation.

**Objectifs**

- Réfléchir aux questions éthiques auxquelles sont confrontés les courtiers en tant que professionnels
- Encourager l'adoption de pratiques éthiques et déontologiques
- Donner des outils aux dirigeants d'agence afin de les soutenir à titre d'officier de conformité

**Déroulement**

- Introduction
- Démarche pour prendre des décisions éthiques

- Études de cas
- Activité d'évaluation
- Conclusion

## Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage hypothécaire

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage hypothécaire	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	0	0	3	3

Formation obligatoire - PFCO 2017-2019

## AVIS

La formation est disponible en trois versions : courtage résidentiel, courtage commercial et courtage hypothécaire. Veuillez choisir celle qui correspond à votre champ de pratique principal. Prenez note que si vous suivez plus d'une version de cette formation, les UFC ne seront attribuées qu'une seule fois.

Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage résidentiel

Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage commercial

## Description

L'obtention d'un permis d'exercice d'une profession vient avec certaines obligations, comme celles de respecter des règles de déontologie et de détenir une assurance responsabilité professionnelle en cas de faute, d'erreur ou d'omission.

Qu'en est-il des comportements éthiques? Comment adopter une conduite jugée souhaitable lorsqu'on se trouve en zone grise? Lorsque des intérêts ou des valeurs se confrontent?

Cette formation vous permettra d'analyser des cas vécus par les courtiers au quotidien, et d'effectuer une démarche de prise de décision éthique adaptée à chaque situation.

## Objectifs

- Réfléchir aux questions éthiques auxquelles sont confrontés les courtiers en tant que professionnels
- Encourager l'adoption de pratiques éthiques et déontologiques
- Donner des outils aux dirigeants d'agence afin de les soutenir à titre d'officier de conformité

## Déroulement

- Introduction
- Démarche pour prendre des décisions éthiques

- Études de cas
- Activité d'évaluation
- Conclusion

## Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage résidentiel

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage résidentiel	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	3	0	0	3

Formation obligatoire - PFCO 2017-2019

### AVIS

La formation est disponible en trois versions : courtage résidentiel, courtage commercial et courtage hypothécaire. Veuillez choisir celle qui correspond à votre champ de pratique principal. Prenez note que si vous suivez plus d'une version de cette formation, les UFC ne seront attribuées qu'une seule fois.

Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage commercial  
 Éthique et déontologie : courtier agissant principalement en courtage hypothécaire

### Description

L'obtention d'un permis d'exercice d'une profession vient avec certaines obligations, comme celles de respecter des règles de déontologie et de détenir une assurance responsabilité professionnelle en cas de faute, d'erreur ou d'omission.

Qu'en est-il des comportements éthiques? Comment adopter une conduite jugée souhaitable lorsqu'on se trouve en zone grise? Lorsque des intérêts ou des valeurs se confrontent?

Cette formation vous permettra d'analyser des cas vécus par les courtiers au quotidien, et d'effectuer une démarche de prise de décision éthique adaptée à chaque situation.

### Objectifs

- Réfléchir aux questions éthiques auxquelles sont confrontés les courtiers en tant que professionnels
- Encourager l'adoption de pratiques éthiques et déontologiques
- Donner des outils aux dirigeants d'agence afin de les soutenir à titre d'officier de conformité

### Déroulement

- Introduction
- Démarche pour prendre des décisions éthiques
- Études de cas
- Activité d'évaluation
- Conclusion

## Évitez les litiges en préparant bien vos clients et leur dossier pour le notaire - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Évitez les litiges en préparant bien vos clients et leur dossier pour le notaire - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	3	0	2

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### DESCRIPTION

La signature de l'acte de vente chez le notaire est une étape cruciale de la finalisation d'une transaction immobilière. Mais comment vous assurer que cette étape se déroulera sans surprise et surtout qu'elle ne sera pas assombrie par une fâcheuse découverte sur l'immeuble ou sur une des parties à la transaction?

Cette formation en ligne fait l'inventaire des étapes à suivre et des documents à consulter et à vérifier pour le bon déroulement d'une transaction et la préparation du dossier pour le notaire. Découvrez le rôle du notaire et comment une préparation et une collaboration efficaces vous permettent de limiter les risques de litiges.

### OBJECTIFS

- Expliquer l'importance de bien informer le client et de documenter adéquatement le dossier;
- Reconnaître les éléments à valider et l'importance de documenter vos recherches;
- Identifier les documents s'adressant au notaire et ceux devant être conservés à l'agence;
- Reconnaître l'importance d'établir un climat de collaboration et une communication claire avec le notaire;
- Transmettre un dossier complet au notaire, en format électronique et/ou papier.

### DÉROULEMENT

- Les devoirs et obligations du courtier et de l'agence envers le client
- Un aperçu des éléments à valider en lien avec l'immeuble
- Le rôle du notaire
- La préparation du dossier pour le notaire
- Des conseils pour échapper aux litiges
- Les sources d'information sur la documentation
- La conclusion

## Formation Condo: Tout ce qu'il faut savoir

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Formation Condo: Tout ce qu'il faut savoir	28	CONTENU AU CHOIX	3	1	1	2

### DESCRIPTION

L'OACIQ est fier d'avoir conclu un partenariat avec le cabinet DEGRANDRÉ JOLI-COEUR visant à offrir des formations adaptées aux réalités de la copropriété dans le cadre de son Programme de formation continue.

Préparée par une équipe multidisciplinaire d'avocats et de notaires du cabinet DEGRANDRÉ JOLI-COEUR, la présente formation a été conçue afin de vous permettre d'acquérir des connaissances de base dans ce créneau de l'immobilier.

Elle s'inscrit dans l'objectif énoncé à la nouvelle Loi sur le courtage immobilier: celui de mettre au service des consommateurs des professionnels de l'immobilier qui bénéficient d'une formation continue.

### OBJECTIFS

À la fin de la formation, les participants seront en mesure de différencier les différents types de copropriétés, ils sauront discerner les différentes composantes d'une déclaration de copropriété, ils connaîtront les rouages du fonctionnement de la copropriété et ils auront vu les différentes facettes des transactions immobilières reliées.

DÉROULEMENT sur quatre (4) jours.

Jour 1 (1er octobre de 8 h à 16 h) : Les notions de base en copropriété et la déclaration de copropriété

Jour 2 (2 octobre de 8 h à 16 h) : Les intervenants en copropriété et le fonctionnement de la copropriété

Jour 3 (8 octobre de 8 h à 16 h) : Les finances, les assurances et les travaux de la copropriété

Jour 4 (9 octobre de 8h à 16 h) : Les transactions immobilières en copropriété

**IMPORTANT:** La formation s'échelonne sur quatre (4) journées et doit obligatoirement être suivie aux dates prévues.

Aucun remboursement ne sera accordé.

Repas non inclus.

Pour planifier des séances à votre agence ou pour toute autre question: [formation@ociq.com](mailto:formation@ociq.com)



## Glissements de terrain : zonage, prévention et courtage - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Glissements de terrain : zonage, prévention et courtage - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	2	0	2

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### Description

Le secteur de l'immobilier fait face à une évolution rapide du zonage visant à prévenir les glissements de terrain. Chaque fois que de nouvelles zones sont déterminées, certains terrains sont identifiés comme faisant partie d'une « zone de contraintes relatives aux glissements de terrain », alors qu'ils ne l'étaient pas auparavant. L'identification génère des questionnements chez le public et les courtiers immobiliers en ce qui a trait à la réglementation applicable ou concernant d'autres considérations telle que la couverture d'assurance.

Cette formation vous permettra de mieux maîtriser le zonage en lien avec les glissements de terrain, et de transmettre une information juste aux différentes parties lors de transactions immobilières.

### Objectifs

Cette formation permettra aux courtiers :

- de transmettre une information juste au public quant aux aspects physiques et réglementaires des glissements de terrain;
- de conseiller et d'informer les parties à une transaction quant aux effets d'une zone de contraintes relatives aux glissements de terrain sur un immeuble qui y est situé;
- de remplir correctement les documents transactionnels et d'obtenir la documentation pertinente.

### Déroulement

- Qu'est-ce qu'un glissement de terrain?
- Zones de contraintes et mesures de prévention
- Assurance et aide financière
- Informer et conseiller les parties
- Courtage commercial

## Identification et vérification d'identité : savoir à qui on a affaire

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Identification et vérification d'identité : savoir à qui on a affaire	2	CONTENU AU CHOIX	3	2	1	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
74,00 \$	20/11/2019, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
74,00 \$	17/01/2020, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**DESCRIPTION**

Savoir à qui on a affaire est une obligation légale et aussi une question de bon sens quand on agit comme courtier immobilier. Cette formation vous permettra de répondre aux principales interrogations entourant l'identification et la vérification d'identité. Pour quelles raisons doit-on vérifier l'identité des clients? Comment identifier le liquidateur de la succession quand les membres de la famille d'une personne décédée désirent vendre l'immeuble du défunt? Peut-on accepter une procuration qui n'a pas été notariée? Comment s'assurer qu'une personne morale existe et que son représentant a le droit d'agir en son nom?

**OBJECTIFS**

- Lors de cette formation vous apprendrez :
- Pourquoi vous devez vérifier l'identité des clients;
- Comment remplir adéquatement les sections des formulaires concernant l'identification des parties et la vérification d'identité;
- Comment résoudre les cas d'identification des parties qui suscitent le plus de questionnements.

**DÉROULEMENT**

- Pourquoi vérifier l'identité des clients?
- L'identité du courtier et celle du client
- Le liquidateur d'une succession
- Le mandataire
- Le représentant d'une personne morale
- La vérification d'identité à distance

## Jurisprudence en matière commerciale

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Jurisprudence en matière commerciale	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2019-2021)	0	3	1	2

Prix	Date	Lieu	Langue	
54,00 \$	05/11/2019, de 18h00 à 20h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	21/11/2019, de 08h30 à 10h30	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**Cette formation est destinée aux courtiers autorisés à exercer en courtage immobilier commercial**

**Notez bien** : pour savoir si cette formation figure parmi les formations obligatoires que vous devez suivre, consultez la page qui correspond à votre [parcours de formation personnalisé](#). Si cette formation n'y figure pas, vous pouvez tout de même la suivre. Les UFC que vous cumulerez seront alors comptabilisées dans vos formations au choix.

## DESCRIPTION

Le but de cette formation est de démontrer, à l'aide de jugements récents, les bonnes pratiques professionnelles à adopter dans le domaine du courtage commercial, afin de respecter la Loi sur le courtage immobilier et de protéger le public.

## OBJECTIFS

Reconnaître les risques inhérents à une transaction immobilière commerciale, afin de les prévenir.

Appliquer la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements au courtage commercial.

## DÉROULEMENT

- Rédaction de clauses dans les propositions de transaction
- Divulguer sans délai
- Droit à la rétribution? Mieux vaut mettre par écrit
- Lettre d'intention et promesse de location - Un engagement réel

## NOTE

Cette formation a été développée en collaboration avec le cabinet d'avocats et de notaires [Cain Lamarre](#).



## La cession et la sous-location dans un bail commercial

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">La cession et la sous-location dans un bail commercial</a>	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3

Pour consulter les six autres formations offertes, [cliquez ici](#)

### Description

Dans le monde du courtage commercial, il n'est pas rare de voir un locataire sous-louer son espace ou céder son bail. Au cours de cette formation sont abordées les différences entre ces deux opérations, les modalités de consentement du bailleur selon les cas, ainsi que les droits particuliers que certains intervenants peuvent vouloir négocier.

### Objectifs

- Différencier la sous-location de la cession de bail
- Négocier des ententes en tenant compte des principales implications légales associées à ces différences.
- Tenir compte des modalités de consentement du bailleur, ainsi que des droits particuliers de certains intervenants dans la pratique du courtage.

### Déroulement

- La sous-location et la cession

Principes de base

Libération du locataire

Recours

Contrôle du locataire sur le sous-locataire

- Consentement du locateur

Règles générales

Modalités du consentement

- Droits particuliers

## L'achat et la vente d'un immeuble situé en zone inondable

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
L'achat et la vente d'un immeuble situé en zone inondable	2	CONTENU AU CHOIX	3	2	1	3

### DESCRIPTION

Une inondation touchant un immeuble est susceptible, de façon significative, d'en diminuer la valeur ou les revenus ou d'en augmenter les dépenses.

Les inondations, telles que nous les avons connues en 2011, 2017 et 2019 dans plusieurs régions du Québec, ont des impacts majeurs sur les propriétés et leurs résidents. À titre de courtier immobilier, il est essentiel de posséder les bons réflexes afin d'informer et de conseiller adéquatement les consommateurs lors de la conclusion de transactions immobilières visant de telles propriétés.

### OBJECTIFS

- Conseiller adéquatement les consommateurs lors de la vente ou de l'achat d'une maison se situant en zone inondable
- Conseiller adéquatement les consommateurs lorsqu'une inondation touche un immeuble à vendre
- Identifier les clauses types à utiliser
- Remplir correctement les formulaires

### DÉROULEMENT

- Décret 817-2019
- Effets sur le bâtiment et sur la santé des occupants
- Que faire au moment de l'inscription?
- Que faire au moment de la promesse d'achat?
- Que faire à l'égard du créancier hypothécaire?
- Références, ressources et liens utiles

## L'achat et la vente d'un plex résidentiel

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
L'achat et la vente d'un plex résidentiel	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	2

### DESCRIPTION

Un triplex avec un commerce est-il considéré comme un immeuble résidentiel ou commercial ? Est-ce que le courtier doit utiliser les mêmes formulaires pour la vente d'une résidence unifamiliale que pour la vente d'un quadruplex ? Un futur acheteur peut-il faire une offre d'achat conditionnelle à la reprise d'un logement pour y loger le cousin de sa belle-mère ?

Cette formation vous permettra de répondre à ce type d'interrogation en plus de vous familiariser avec les particularités liées à une transaction impliquant un immeuble multi logement résidentiel.

### OBJECTIFS

- Définir un immeuble multi logement résidentiel et le droit de pratique en courtage résidentiel;
- Utiliser adéquatement les formulaires de l'OACIQ liés aux plex résidentiels;
- Distinguer les caractéristiques et la législation propres à ce type d'immeuble;
- Démontrer l'importance de bien cibler les intentions du client.

### DÉROULEMENT

- Les intentions du client
- Définition des types de multi logements
- Lois et règlements liés à ce type de transaction
- Les formulaires de l'OACIQ
- Les caractéristiques propres à ce type d'immeuble
- La conclusion

## La clause de défaut dans un bail commercial

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">La clause de défaut dans un bail commercial</a>	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3

Pour consulter les six autres formations offertes, [cliquez ici](#)

### Description

La clause de défaut est importante dans tout bail commercial du fait qu'elle détaille dans quelles conditions le locataire (et parfois le locateur) est en défaut, et quels sont les recours pouvant alors être exercés. Cette formation permettra d'identifier et de connaître le contenu habituel de cette clause, de comprendre le mécanisme de la résiliation sur avis, incluant la résiliation sur simple avis, sans recours aux tribunaux.

### Objectifs

- Connaître le contenu habituel de la clause de défaut dans un bail commercial
- Décrire le mécanisme et les conséquences de la résiliation du bail, incluant la résiliation sur simple avis, sans recours aux tribunaux.
- Reconnaître l'importance de la rédaction adéquate de la clause de défaut.
- Conseiller un client en regard de la clause de défaut comprise dans un contrat de location commerciale

### Déroulement

- La clause de défaut - notions de base

Défaut de paiement du loyer

Autres types de défaut

- La résiliation automatique sur avis

Jurisprudence et droit applicable

Formulation de la clause de résiliation

Difficultés d'applications et alternatives du locataire

- Réclamation de dommages



Caractère pénal des clauses de défaut  
Clauses pénales pour frais extrajudiciaires

## La collaboration entre courtiers immobiliers résidentiels

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La collaboration entre courtiers immobiliers résidentiels	3	CONTENU AU CHOIX	3	1	2	1

### DESCRIPTION

La collaboration est essentielle pour la protection du public et l'évolution à long terme de la profession. C'est la responsabilité de chaque courtier d'agir en conformité avec la *Loi sur le courtage immobilier* et sa réglementation, lesquelles encadrent la collaboration. La présente formation fait appel aux connaissances, à l'expérience et au jugement du courtier dans le cadre de situations précises qui visent à faire avancer la qualité de la collaboration entre courtiers immobiliers.

### OBJECTIFS

- Appliquer les bons comportements en matière de collaboration lors de transactions immobilières;
- Interpréter les règlements associés à la collaboration entre les courtiers.
- Reconnaître l'importance de la collaboration entre courtiers

### DÉROULEMENT

- Inscrire un immeuble avant d'en commencer la mise en marché
- Transmettre l'information pertinente aux courtiers
- Partager sa rétribution
- Respecter la relation entre un courtier et son client
- Révéler l'existence de toute proposition de transaction
- Remédier à un problème de collaboration

## La copropriété divise : utilisation des formulaires - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La copropriété divise : utilisation des formulaires - En ligne	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
111,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**DESCRIPTION**

À l'aide de mises en situation, procédez à toutes les étapes d'une transaction relative à un condo. Venez améliorer et appliquer vos connaissances des différents formulaires spécifiques aux transactions portant sur une fraction d'un immeuble résidentiel en copropriété divise.

**OBJECTIFS**

- Informer adéquatement le vendeur et l'acheteur
- Protéger les intérêts des clients
- Rassembler la documentation pertinente
- Remplir les formulaires requis pour la vente ou l'achat d'une partie d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divise

**DÉROULEMENT**

- Qu'est-ce que la copropriété divise ?
- Glossaire : la terminologie de la copropriété divise
- Les formulaires obligatoires
- La vente d'une partie privative d'un immeuble principalement résidentiel détenu en copropriété divise
- Demande de renseignements au syndicat des copropriétaires
- L'achat d'une partie privative d'un immeuble principalement détenu en résidentiel détenu en copropriété

## La copropriété par indivision : formulaires et caractéristiques

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La copropriété par indivision : formulaires et caractéristiques	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1

### DESCRIPTION

Lors de cette formation interactive, vous pourrez vous familiariser avec la notion de copropriété par indivision afin d'améliorer et d'appliquer vos connaissances des différents formulaires spécifiques à ce type de propriété. Entre autres notions, vous aborderez la convention d'indivision, les droits de préemption et de retrait ainsi que les spécificités du domaine hypothécaire. Revoyez comment offrir un service irréprochable grâce à une information et une documentation pertinentes.

### OBJECTIFS

- Informer adéquatement le vendeur et l'acheteur
- Protéger les intérêts des clients
- Rassembler la documentation pertinente
- Compléter les formulaires requis pour la vente ou l'achat d'une part d'un immeuble en copropriété par indivision

### DÉROULEMENT

- Qu'est-ce que la copropriété par indivision ?
- La convention d'indivision
- L'utilisation des formulaires obligatoires
- Le Contrat de courtage – Copropriété par indivision
- La Promesse d'achat – Copropriété par indivision

## La déontologie présentée dans votre pratique quotidienne - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La déontologie présentée dans votre pratique quotidienne - En ligne	2	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
74,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
74,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### DESCRIPTION

Le courtier est un professionnel détenant la compétence et l'expertise pour mener à bien une transaction. En outre, le fait qu'il ait à respecter des obligations, d'ailleurs consignées par écrit dans les divers formulaires obligatoires ou recommandés, représente une plus-value pour le public.

Dans ce contexte, les obligations déontologiques que les courtiers s'engagent à respecter envers les clients qu'ils représentent, font la différence et assurent la protection du public.

Bref, la déontologie, c'est une garantie unique! Une garantie en termes de vérification, d'information et de conseil. Une garantie couverte par une assurance responsabilité professionnelle et un fonds d'indemnisation.

### OBJECTIFS

- Agir dans le respect des règles face à des dilemmes d'ordre déontologique;
- Identifier les impacts possibles du non-respect des règles de déontologie des courtiers;
- Prévenir les risques liés aux fautes, erreurs et omissions professionnelles.

### DÉROULEMENT

- Introduction
- Agir en toute transparence
- Préserver l'image de la profession
- Collaborer avec les autres courtiers
- Devoirs et obligations envers la profession
- Conclusion

## La documentation des dossiers

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La documentation des dossiers	3	CONTENU AU CHOIX	3	1	1	1

Prix	Date	Lieu	Langue	
111,00 \$	24/10/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	28/10/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	29/11/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	05/12/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	16/01/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	23/01/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	24/02/2020, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	25/02/2020, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	27/03/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	30/03/2020, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**DESCRIPTION**

Cette formation vous permettra de réviser vos pratiques de documentation de dossier et de les perfectionner selon les règles de l'art. Un formateur de l'OACIQ vous guidera de manière interactive dans l'amélioration de vos habiletés essentielles à une bonne documentation des dossiers.

Des dossiers bien documentés protègent vos clients, votre agence et vous-même. Prenez un moment pour bien maîtriser le fondement même du courtage immobilier.

**OBJECTIFS**

- Comprendre les obligations du courtier et de l'agence
- Reconnaître les principaux documents à se procurer, à consulter et à mettre au dossier
- Connaître les sources d'information pouvant vous aider

## DÉROULEMENT

- Devoirs et obligations du courtier et de l'agence
- Documents requis dans les dossiers
- Courtage résidentiel
- Courtage commercial
- Courtage hypothécaire
- Les sources d'information

## La gestion des comptes en fidéicommiss

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La gestion des comptes en fidéicommiss	4	CONTENU AU CHOIX	1	1	1	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
148,00 \$	15/11/2019, de 08h30 à 12h30	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
148,00 \$	19/11/2019, de 08h30 à 12h30	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**DESCRIPTION**

Tous les courtiers dans tous les champs de pratique ont accès à un compte en fidéicommiss et sont responsable, avec leurs agences et agences délégataires, de l'établir et de le maintenir. Cette activité vous permettra de rafraichir vos connaissances quant à une bonne gestion du compte. Venez appliquer vos connaissances sur des cas pratiques tels que vécus par n'importe quel courtier.

**OBJECTIFS**

- Comprendre le rôle de fiduciaire et ses obligations
- Tenir les registres comptables
- Compléter le rapport des opérations en fidéicommiss

**DÉROULEMENT**

- Comprendre le rôle du fiduciaire
- Établissement des comptes en fidéicommiss
- Réception d'une somme en fidéicommiss
- Retrait d'une somme du compte général en fidéicommiss
- La tenue du registre des opérations
- Le rapport des opérations en fidéicommiss



## La gestion électronique des documents : Pour une GED réussie - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La gestion électronique des documents : Pour une GED réussie - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	2	1	1	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

Quels sont les avantages de la gestion électronique des documents (GED)?

Vous vous questionnez sur l'aspect sécuritaire de ce passage vers la technologie pour la gestion de vos dossiers?

Cette formation vous permettra de comprendre ce que la GED implique pour les courtiers, en plus de vous expliquer comment maintenir la valeur juridique de vos documents.

#### Objectifs de la formation

- Décrire le processus de la GED;
- Démontrer comment maintenir la valeur juridique des documents par la GED;
- Reconnaître les obligations déontologiques liées à la GED;
- Sélectionner un système de GED;
- Citer les bonnes pratiques de la GED.

#### Déroulement de la formation

- Le processus de la GED;
- La valeur juridique des documents électroniques;
- Comment assurer l'intégrité d'un document :
  - Les obligations déontologiques,
  - Le choix du système de gestion électronique des documents,
  - Les bonnes pratiques de gestion électronique des documents;
- La numérisation;
- Le contrôle de qualité;
- La conservation des documents;
- Le délai de conservation.

## La production intérieure de drogues

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La production intérieure de drogues	3	CONTENU AU CHOIX	3	2	2	1

### DESCRIPTION

La fabrication de drogues illicites, comme la méthamphétamine, l'ecstasy ou le cannabis, est une source possible de dommage aux immeubles. On découvre des laboratoires et des cultures clandestins de drogues dans tous les types de quartiers et dans plusieurs catégories d'immeubles. Cette formation vous initiera à cette problématique ainsi qu'aux bonnes pratiques que vous pouvez mettre en œuvre pour appuyer vos clients.

### OBJECTIFS

- Faciliter la détection des laboratoires clandestins de drogues de synthèse et des serres intérieures de cannabis
- Connaître les problèmes engendrés par les productions intérieures de drogues et les difficultés lors de transactions immobilières
- Prodiguer les recommandations nécessaires aux clients

### DÉROULEMENT

- Les laboratoires clandestins de drogues de synthèse
- Définition
- Types de laboratoires
- Précurseurs
- Dangers des laboratoires clandestins
- Environnement
- Propriété et le voisinage
- Indices détectables
- Les serres intérieures de cannabis
- Phénomène de la production intérieure de cannabis
- Modifications à l'immeuble
- Autres indices propriétés
- Vérification à faire – Inscription
- Formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble
- Caractéristiques – Achat dans le but de faire de la culture
- Effets sur la santé
- Scénarios

## La promesse d'achat

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La promesse d'achat	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
111,00 \$	23/10/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	14/11/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	26/11/2019, de 09h00 à 12h00	Webinar	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	15/01/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	16/01/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	27/02/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	27/02/2020, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	27/03/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	01/04/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

## DESCRIPTION

Cette formation vous offre la possibilité de parfaire vos connaissances sur les objectifs des différentes sections du formulaire *Promesse d'achat*. Vous serez ainsi en mesure de le remplir, de l'expliquer et de conseiller judicieusement vos clients afin qu'ils puissent prendre des décisions éclairées.

## Objectifs

- Déterminer les situations nécessitant l'emploi du formulaire *Promesse d'achat* ainsi que ses modalités d'utilisation;
- Comprendre les objectifs des différentes sections du formulaire *Promesse d'achat* afin d'être en mesure de les remplir adéquatement et de répondre aux obligations de la profession;
- S'assurer de la compréhension de la *Promesse d'achat* par les parties impliquées afin de bien remplir son devoir d'information et de conseil.

## Déroulement

- Les modalités d'utilisation;
- Le formulaire *Promesse d'achat* (PA);

- La gestion de la *Promesse d'achat*.

## La publicité

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La publicité	2	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

### DESCRIPTION

La publicité est un élément central d'une bonne mise en marché, pourtant il arrive qu'elle ne soit pas entièrement conforme à la réglementation. Venez perfectionner l'élaboration de vos publicités à l'aide de conseils simples et pratiques qui vous permettront de ne jamais être pris en défaut.

### OBJECTIFS

- Donner des points de repère aux courtiers et dirigeants d'agence afin de préparer leur publicité
- Identifier les comportements adéquats qui respectent les règles prévues par la loi

### DÉROULEMENT

- Identification des courtiers et des agences
- Représentation et sollicitation auprès de la clientèle
- Contrat de courtage – Vente
- Contenu minimal de la fiche descriptive
- Publication du prix de vente
- Publicité : vente ou transaction
- Autres types de publicité

## La tenue des dossiers et registres

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
La tenue des dossiers et registres	3	CONTENU AU CHOIX	1	1	1	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
111,00 \$	05/11/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	13/11/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### Description

Venez vous renseigner sur l'importance d'avoir une bonne tenue de dossiers et registres. À travers cette activité, vous apprendrez à connaître leur contenu détaillé et obligatoire et à reconnaître les erreurs les plus fréquentes rencontrées dans ce domaine et à les éviter. Cette activité vous guidera également dans l'organisation de vos dossiers et de vos registres, de leur cueillette, en passant par leur conservation, jusqu'à leur destruction.

### Objectifs

- Identifier et compléter les registres et leurs champs obligatoires
- Identifier les dossiers et ce qu'ils doivent contenir
- Organiser sa gestion de bureau efficacement

### Déroulement

- Les registres
- Les dossiers
- Études de cas
- La conservation : les lieux et les délais
- La GED

## Le certificat de localisation

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Le certificat de localisation</a>	6	CONTENU AU CHOIX	3	2	2	1

### DESCRIPTION

Connaissez-vous les implications de la réforme cadastrale? La différence entre le piquetage et le bornage? Savez-vous comment le certificat de localisation peut vous aider à conseiller vos clients?

Cet atelier vous donne toute l'information sur les certificats de localisation et toutes les munitions pour convaincre le vendeur d'en fournir un le plus rapidement possible.

### OBJECTIFS

- Comprendre le rôle, le contenu et la portée d'un certificat de localisation
- Identifier les éléments importants apparaissant au certificat de localisation
- Reproduire adéquatement ces éléments au sein d'un CC, d'une PA ou encore d'un formulaire DV afin notamment de respecter les obligations déontologiques de vérification, d'information et de conseil

### DÉROULEMENT

- Profession d'arpenteur-géomètre
- Historique et fondements législatif du certificat de localisation
- Cas pratique 1 : prise d'un contrat de courtage
- Rôle du courtier immobilier et le certificat de localisation
- Éléments de contenu du certificat de localisation
- Cas pratique 2 : présentation d'une promesse d'achat
- Restriction d'usage du certificat de localisation
- Importance d'un certificat de localisation à jour

## Le contrat de courtage - Vente

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Le contrat de courtage - Vente	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	2

Prix	Date	Lieu	Langue	
75,00 \$	29/10/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	25/11/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	06/12/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	14/01/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	28/01/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	19/02/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	26/02/2020, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	23/03/2020, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	31/03/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**DESCRIPTION**

Assurez-vous d'une maîtrise parfaite de la rédaction de vos Contrats de courtage - vente excluant les copropriétés. À partir d'informations fournies dans une simulation, vous aurez à rédiger les principales clauses du formulaire pour des clients fictifs. Cette formation s'appuie avant tout sur votre expérience de courtage pour que vous puissiez constater vos bonnes pratiques et corriger vos erreurs les plus fréquentes.

**OBJECTIFS**

- Remplir le formulaire de Contrat de courtage – vente avec précision
- Réviser les clauses suscitant le plus de questionnement

**DÉROULEMENT**

- Les règles d'utilisation du formulaire
- Remplir un contrat de courtage – vente à partir d'un scénario :
- Identification des parties
- Objet et durée du contrat de courtage
- Description sommaire de l'immeuble



- Prix et conditions de vente
- Acte de vente et occupation
- Service de diffusion d'information
- Rétribution
- Déclarations et obligations
- Annexes
- Signatures

Le courtier qui achète, vend ou agit à titre de prêteur

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Le courtier qui achète, vend ou agit à titre de prêteur	3	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
111,00 \$	30/10/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	28/11/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	11/12/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	09/01/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	11/02/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	13/02/2020, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	26/03/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	01/04/2020, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

## DESCRIPTION

Cette formation fournit des réponses à toutes les questions récurrentes au sujet des transactions immobilières personnelles. Avez-vous droit à la rétribution lorsque vous agissez comme intermédiaire pour vous-même ? Que faire lorsque vous achetez l'inscription d'un autre courtier ou d'un autre courtier d'une même agence ? Des activités pratiques vous permettront d'appliquer les règles présentées.

## OBJECTIFS

- Clarifier différents principes lorsque le courtier a un intérêt dans une transaction immobilière
- Connaître ses obligations lorsqu'on possède ou se propose d'acquérir un intérêt "direct" ou "indirect" dans un immeuble, une entreprise ou qui se propose d'agir à titre de prêteur
- Définir la notion "d'intermédiaire"
- Connaître son droit à la rétribution, le cas échéant

## DÉROULEMENT

- Obligation de divulgation
- Notion d'intérêt

- Notion d'intermédiaire
- Scénario 1 : Le courtier immobilier qui achète directement d'un propriétaire (AVPP)
- Scénario 2 : Le courtier qui achète l'inscription d'un autre courtier
- Scénario 3 : Le courtier immobilier qui achète l'inscription d'un autre courtier de la même agence
- Scénario 4 : Le courtier immobilier qui veut acheter sa propre inscription
- Scénario 5 : Le courtier immobilier qui vend son propre immeuble

## Le courtier, travailleur autonome

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Le courtier, travailleur autonome	3	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

**DESCRIPTION**

Le succès de vos activités de courtier, comme celui des autres travailleurs autonomes, dépend des contrats que vous obtenez. Cette précarité signifie que votre situation financière peut rapidement se détériorer en cas d'imprévu. Or, si une gestion approximative de vos affaires peut empirer la situation, une gestion bien planifiée peut heureusement prévenir bien des difficultés.

Une faillite peut avoir un impact sur votre droit d'exercer comme courtier. Les articles 37 et 38 de la *Loi sur le courtage immobilier* prévoient que l'Organisme peut refuser de délivrer un permis, le suspendre, le révoquer ou l'assortir de restrictions ou de conditions si vous faites ou avez déjà fait faillite.

Cette formation vous aidera à améliorer vos habiletés afin de planifier la bonne marche de vos affaires.

Notez bien : cette formation aborde uniquement la gestion professionnelle des courtiers travailleurs autonomes, et non celle des agences ou des courtiers qui exercent leurs activités au sein de leur société par actions.

**OBJECTIFS**

- Respecter ses obligations fiscales
- Planifier sa gestion des affaires

**DÉROULEMENT**

- Comment respecter ses obligations fiscales
- Comment se doter d'objectifs stratégiques
- Comment planifier ses finances
- Astuce budgétaire
- Faire affaire avec un comptable
- Chiffrer comptable

Le formulaire Contrat de courtage exclusif – Achat pour les courtiers agissant en courtage immobilier résidentiel

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Le formulaire Contrat de courtage exclusif – Achat pour les courtiers agissant en courtage immobilier résidentiel</a>	2	CONTENU AU CHOIX	3	1	1	3

## DESCRIPTION

Le *Contrat de courtage exclusif – Achat (CCA)* permet au courtier de s’engager officiellement à offrir les services prévus au contrat, et d’en faire bénéficier son client acheteur. Il représente un lien contractuel qui unit un client et un professionnel qualifié pour le représenter et défendre ses intérêts, comme c’est le cas pour le CCV.

Cette formation aborde la notion de la juste représentation des parties dans le cas de l’utilisation du CCA, tout en présentant les avantages que revêt ce type de contrat tant pour l’acheteur que pour le courtier.

Dans la partie traitant du formulaire, section par section, une attention particulière est apportée à la rétribution du courtier lié à son client par CCA, et ce, afin de répondre aux nombreuses questions des courtiers adressées à l’OACIQ à ce sujet, particulièrement dans le cas de l’utilisation de la clause R2.5 de l’*Annexe R*. Il sera ainsi plus facile pour le courtier de répondre aux interrogations des acheteurs et des vendeurs qui désirent connaître la ventilation du prix d’achat proposé pour une propriété lorsqu’un CCA est utilisé.

## OBJECTIFS

- Exercer son rôle conseil lors de la représentation d’un acheteur
- Remplir adéquatement le formulaire *Contrat de courtage exclusif – Achat – Immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements*
- Expliquer au vendeur les sommes qui lui reviennent, lorsque le contrat de courtage achat prévoit une rétribution au courtier de l’acheteur

## DÉROULEMENT

- La représentation des parties
- Les situations d’utilisation du CCA
- La valeur ajoutée du CCA
- Le formulaire, section par section
- Validation des apprentissages

## Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble - Copropriété divise

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble - Copropriété divise</a>	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3

**Description :**

La copropriété divise est un mode de propriété qui exige du courtier d'adapter ses interventions lorsqu'il accompagne un client le vendeur qui fournit ses déclarations sur l'immeuble. L'utilisation du formulaire obligatoire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble – Copropriété divise* permet au courtier de remplir ses obligations de vérification et de divulgation, ainsi que de jouer un rôle dans la protection des intérêts des parties lors de la vente d'une copropriété divise.

Cette formation vous permettra d'utiliser le formulaire de façon optimale, en mettant l'accent sur les meilleures pratiques pour conseiller vos clients acheteurs ou vendeurs.

**Objectifs :**

- Utiliser adéquatement le formulaire *Déclarations du vendeur - Copropriété divise*.
- Adapter ses interventions au contexte de la copropriété divise.

**Déroulement :**

- Rappels concernant le formulaire
- Particularités de la copropriété divise
- Le formulaire par section
  - Survol du formulaire
  - Partie privative
  - Parties communes

## Le Régime d'accès à la propriété (RAP)

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Le Régime d'accès à la propriété (RAP)</a>	2	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	1

### DESCRIPTION

S'il est une qualité appréciée des acheteurs, c'est bien la capacité de leur courtier de les informer sur les moyens de financer leur achat. Cette activité vous permettra de connaître à fond le Régime d'accès à la propriété (RAP) : les types d'habitations admissibles, conditions d'éligibilité et modes de remboursement.

### OBJECTIFS

- Définir les avantages du Régime d'accès à la propriété (RAP)
- Identifier les critères d'admissibilité
- Discerner les habitations admissibles
- Identifier les façons de participer au RAP
- Connaître les délais de remboursement des REER retirés
- Reconnaître les délais pour notarié

### DÉROULEMENT

- Le RAP
- Les critères d'admissibilité
- Remboursement du RAP
- Avantage du RAP
- Délais pour notarié
- Exercices

## Les clauses monétaires du bail commercial

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les clauses monétaires du bail commercial</a>	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3

Pour consulter les six autres formations offertes, [cliquez ici](#)

### Description

L'aspect financier lié à la location d'un espace commercial représente sans aucun doute l'un des éléments les plus importants dans la décision que prendra le bailleur ou le locataire. Le courtier immobilier se doit donc de bien comprendre les clauses monétaires du bail, afin d'exercer adéquatement son rôle conseil auprès du client qu'il représente.

### Objectifs

- Expliquer comment qualifier le type de loyer payable par le locataire d'un espace commercial (loyer de base, loyer brut, etc.) et les façons de le déterminer
- Énoncer les types de dépenses qui devront être assumées par le locataire, sur une base proportionnelle ou autre, et les grandes lignes des dépenses incluses ou exclues.

### Déroulement

- Qualification du loyer et détermination de son mode de calcul
- Frais d'exploitation
- Taxes foncières
- Exclusions
- Paiement du loyer – notions générales
- Incitatifs à la location



## Les clauses spéciales du bail commercial pour un locataire

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les clauses spéciales du bail commercial pour un locataire</a>	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3

Pour consulter les six autres formations offertes, [cliquez ici](#)

### Description

Un client veut se garder une certaine marge de manœuvre dans son bail commercial? Voilà qui est normal lorsqu'on négocie pour une longue période. Dans ce contexte, des clauses spéciales dans le bail pourraient être requises. Cette formation permettra de connaître les recommandations appropriées à faire à un client lorsque ses besoins évoluent.

### Objectifs

- Identifier les clauses spéciales d'un bail commercial
- Appliquer les principales modalités de rédaction de certaines clauses spéciales usuelles lors des transactions
- Rédiger les promesses de location de façon à ce que les besoins et volontés du client puissent être reflétés adéquatement dans le bail commercial.

### Déroulement

- Droit d'expansion
- Droit de première offre
- Droit de premier refus
- Option de renouvellement / prolongation
- Option de résiliation
- Option de réduction

## Les déclarations du vendeur

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Les déclarations du vendeur	2	CONTENU AU CHOIX	3	1	2	1

Prix	Date	Lieu	Langue	
74,00 \$	04/11/2019, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
74,00 \$	21/11/2019, de 10h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**Description**

Venez pratiquer vos habiletés à conseiller efficacement vos clients lors de la rédaction du formulaire obligatoire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble*. Il doit être utilisé dans le cadre de la vente, par une personne physique, de tout immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements, incluant un immeuble détenu en copropriété divise ou par indivision. Au moment de la prise d'un contrat de courtage, le courtier doit remplir ce formulaire avec le vendeur et le lui faire signer. C'est une question de transparence et de protection des intérêts des parties à la transaction, ainsi que du courtier. Le vendeur devra y inscrire les informations au meilleur de sa connaissance, le formulaire n'exigeant pas du vendeur qu'il déclare ce qu'il ne connaît pas.

**Objectifs**

- Conseiller judicieusement le vendeur
- Remplir ses devoirs de vérification et d'information relativement au formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble*

**Déroulement**

- Mise en contexte de l'utilisation du formulaire : théorie et pratique
- Utilisation des clauses du formulaire : théorie et pratique

## Les délais prévus aux formulaires

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Les délais prévus aux formulaires	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	2

### DESCRIPTION

Un service à la clientèle impeccable passe nécessairement par une parfaite maîtrise des délais. Lors de cette activité vous réviserez les délais prévus aux formulaires en matière résidentielle et perfectionnerez leur gestion. Venez échanger entre collègues à l'aide de mises en situation et d'exercices pratiques.

### OBJECTIFS

- Savoir reconnaître et gérer les délais aux formulaires
- Comprendre les mécanismes afférant à la computation des divers délais prévus au Contrat de courtage, à la Promesse d'achat, à l'Annexe F et à l'Annexe R
- Revoir les règles de bonne pratique

### DÉROULEMENT

- Questions quiz sur les délais aux formulaires
- Contrat de courtage - vente
- Promesse d'achat
- Contre-proposition
- Annexe R - Résidentielle
- Mises en situation pratiques
- Cas 1 : la vente d'un immeuble résidentiel de moins de 5 logements
- Cas 2 : l'achat d'un immeuble résidentiel de moins de 5 logements

## Les devoirs des courtiers immobiliers résidentiels à travers la jurisprudence

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les devoirs des courtiers immobiliers résidentiels à travers la jurisprudence</a>	2	CONTENU AU CHOIX	3	1	1	2

### DESCRIPTION

Présentation de six cas portés devant des tribunaux ou le comité de discipline, qui rappellent les devoirs et obligations des courtiers qui œuvrent en immobilier résidentiel.

### OBJECTIFS

- Analyser des cas en lien avec la pratique du courtage immobilier résidentiel
- Adopter de bonnes pratiques professionnelles pour éviter les litiges

### DÉROULEMENT

Cas n° 1 - Le conflit d'intérêts

Cas n° 2 - L'obligation de divulgation

Cas n° 3 - La vérification d'information avant la mise en marché d'un immeuble

Cas n° 4 – Obligation de dévoiler tout élément pouvant affecter la décision de l'acheteur

Cas n° 5 – L'article 6.3 des formulaires de promesse d'achat

Cas n° 6 - L'exercice illégal du courtage immobilier

## Les devoirs des dirigeants d'agence à travers la jurisprudence

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les devoirs des dirigeants d'agence à travers la jurisprudence</a>	2	CONTENU AU CHOIX	1	1	1	3

### DESCRIPTION

Présentation de cinq cas portés devant des tribunaux civils ou le comité de discipline, qui rappellent les devoirs et obligations des agences et de leurs dirigeants.

### OBJECTIFS

- Actualiser vos connaissances en droit immobilier et hypothécaire
- Analyser des cas en lien avec votre pratique
- Vous sensibiliser aux responsabilités et obligations liées au rôle de dirigeant d'agence

### DÉROULEMENT

Cas n° 1 - Responsabilité disciplinaire de l'agence

Cas n° 2 - Responsabilité civile de l'agence

Cas n° 3 - Obligation de ne pas encourager l'exercice illégal

Cas n° 4 – Devoir de supervision de l'agence envers ses courtiers

Cas n° 5 - Auto-inspection de l'agence

## Les formulaires de location à des fins résidentielles

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les formulaires de location à des fins résidentielles</a>	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1

### DESCRIPTION

Venez découvrir les particularités des formulaires pour la location à des fins résidentielles. Cette formation vous permettra de comprendre comment les quatre formulaires qui sont obligatoires pour ce type de transaction depuis janvier 2013 doivent être utilisés. Vous apprendrez également comment vous servir du formulaire recommandé *Consentement à la vérification des habitudes de paiement*. Enfin, vous obtiendrez des informations qui vous seront utiles dans vos transactions qui impliquent un bail de logement.

### OBJECTIFS

- Comparer les formulaires de location à des fins résidentielles à ceux pour la vente et l'achat d'immeubles résidentiels de moins de 5 logements.
- Remplir des sections des formulaires pour la location à des fins résidentielles

### DÉROULEMENT

- Introduction
- Les formulaires pour la location à des fins résidentielles
- Contexte d'utilisation
- La notion de bail de logement
- Le *Contrat de courtage exclusif – Location résidentielle*
- La *Promesse de location résidentielle*
- Formulaire recommandé – *Consentement à la vérification des habitudes de paiement*
- Devoirs et obligations du courtier et réglementation dans un contexte de location
- Principales obligations du locateur et du locataire
- Évaluation de la formation
- Signature

## Les garanties données par les locataires dans un bail commercial

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les garanties données par les locataires dans un bail commercial</a>	1	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3

Pour consulter les six autres formations offertes, [cliquez ici](#)

### Description

En signant un bail commercial, le locataire s'engage auprès du bailleur. Il est impératif pour le courtier de comprendre les garanties que le bailleur peut exiger d'un locataire et ce, afin de donner à son client les renseignements dont il aura besoin pour prendre des décisions éclairées.

### Objectifs

- Expliquer les différentes garanties pouvant être exigées par le bailleur dans le cadre d'un bail commercial
- Évaluer les impacts pour le bailleur et le locataire des clauses relatives aux garantie

### Déroulement

- Hypothèques mobilières
- Dépôt
- Cautionnement
- Lettre de crédit

## Les notions de base du bail commercial

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les notions de base du bail commercial</a>	1	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3

Pour consulter les six autres formations offertes, [cliquez ici](#)

### Description

L'analyse d'un bail représente une tâche courante pour un courtier immobilier, qu'il représente le locateur ou le locataire. Il est donc indispensable qu'il en comprenne l'essence afin de conseiller adéquatement ses clients.

Cette formation vous rappellera les bases de ce document légal, ainsi que certaines des principales clauses usuelles d'un bail commercial.

### Objectifs

- Expliquer les notions de base relatives au bail commercial dans le but de les utiliser dans la pratique.

### Déroulement

- Différences entre un bail résidentiel et un bail commercial
- Règles d'ordre public du Code civil du Québec, application pour les baux commerciaux
- Contrat préliminaire (offre de location)
- Terminologie usuelle
- Normes de mesurage BOMA
- Structure de détention



## Les questions les plus posées à Info OACIQ - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les questions les plus posées à Info OACIQ - En ligne</a>	1	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	2

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**DESCRIPTION**

Info OACIQ est le centre de renseignements de l'Organisme à contacter pour toute question en lien avec le courtage immobilier. Ses agents d'information peuvent répondre aux questions des courtiers ou du public concernant une transaction immobilière dans laquelle un courtier est impliqué, la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements, les formulaires édités par l'OACIQ et les activités, les produits et les services offerts par l'Organisme.

**OBJECTIFS**

- Mieux connaître Info OACIQ
- Trouver des réponses aux questions fréquentes des courtiers
- Gérer de façon adéquate certaines situations qui se présentent au quotidien

**DÉROULEMENT**

Module 1 – Introduction

Module 2 – Questions liées à la *Promesse d'achat*

Module 3 – Questions liées à l'*Annexe R*

Module 4 – Questions liées à la bonification d'une promesse d'achat

Module 5 – Questions liées au formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble*

Module 6 – Questions liées au formulaire *Avis et suivis de réalisation de conditions*

Module 7 – Questions liées au changement d'agence ou de statut

Module 8 – Conclusion

## Les règles de base en matière de financement hypothécaire résidentiel

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Les règles de base en matière de financement hypothécaire résidentiel</a>	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1

Prix	Date	Lieu	Langue	
111,00 \$	01/11/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
74,00 \$	15/01/2020, de 13h00 à 15h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### DESCRIPTION

La qualité du service du courtier immobilier en matière de financement passe par une collaboration harmonieuse avec le courtier hypothécaire. Lors de cette activité, les courtiers immobiliers seront invités à se familiariser avec le domaine du courtage hypothécaire. Ils pourront, ainsi, mieux conseiller leurs clients en termes de règles hypothécaires, de différents types de prêts et de modalités d'obtention de ces prêts.

### OBJECTIFS

- Prendre connaissance des différentes modalités de base entourant l'obtention d'un prêt hypothécaire
- Vous familiariser avec le travail du courtier hypothécaire
- Connaître les moyens de faciliter le travail du courtier hypothécaire afin d'assurer des transactions plus harmonieuses

### DÉROULEMENT

- Type de prêts hypothécaires et de prêteurs
- Critères d'admissibilité d'un prêt hypothécaire
- La mise de fonds
- Les ratios ABD et ATD 2 à 4 logements
- Le crédit
- Documents à fournir
- Les primes d'assurance
- Réponse du prêteur hypothécaire

Les successions : qui signe quoi ?

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Les successions : qui signe quoi ?	3	CONTENU AU CHOIX	3	2	1	2

## DESCRIPTION

Le vieillissement de la population demande au courtier immobilier d'être au fait des règles entourant la transmission du patrimoine. Il devient alors tout à fait plausible que vous ayez à servir d'intermédiaire pour la vente d'un immeuble appartenant à une succession. Cette activité vise à vous familiariser avec les formalités et particularités concernant de telles transactions.

## OBJECTIFS

- Distinguer le rôle des acteurs impliqués dans le règlement d'une succession
- Distinguer les dispositions légales selon les contextes
- Dégager les principes à observer pour être en mesure de vérifier plus efficacement la capacité juridique des clients

## DÉROULEMENT

- Les pratiques professionnelles et les objectifs visés
- Les acteurs engagés dans la succession
- Les dispositions légales
- Questions quizz
- Mises en situation pratique

## Les vices cachés

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Les vices cachés	3	CONTENU AU CHOIX	3	2	0	1

### DESCRIPTION

Des critères précis déterminent l'existence d'un vice caché dans une propriété. Venez approfondir vos connaissances en la matière et découvrir les responsabilités et les obligations du vendeur et du courtier immobilier sur le sujet. Vous apprendrez également quelles sont la nature et la portée des garanties légales conventionnelle et de qualité.

### OBJECTIFS

- Comprendre la nature et la portée de la garantie légale de qualité et conventionnelle
- Comprendre les obligations et les responsabilités du vendeur et du courtier immobilier
- Comprendre l'importance d'utiliser certains formulaires

### DÉROULEMENT

- La garantie légale
- Les caractéristiques du vice caché
- Le vice apparent
- Le non-vice
- La garantie conventionnelle
- Les recours de l'acheteur contre le vendeur
- Les obligations du courtier immobilier

## L'inspection d'un immeuble : devoirs et obligations du courtier

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
L'inspection d'un immeuble : devoirs et obligations du courtier	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	1

### DESCRIPTION

L'inspection en bâtiments est une étape primordiale lors de l'achat d'une maison. C'est un moment où le courtier doit tout mettre en œuvre afin d'informer et de conseiller son client qui est parfois dérouté par cette démarche préventive. Venez échanger sur les meilleures pratiques de courtage immobilier quand vient le temps de mettre l'inspection préachat ou prévente en œuvre.

### OBJECTIFS

- Identifier les devoirs et obligations d'un courtier dans le cadre de l'inspection de l'immeuble par une personne désignée par l'acheteur
- S'assurer des rôles des courtiers de l'acheteur et du vendeur au moment de l'application de la clause d'inspection
- Réviser les actions à poser suite à l'inspection

### DÉROULEMENT

- Devoirs et obligations lors de la recommandation de l'inspection et d'inspecteurs
- Le rôle du courtier du vendeur
- Le rôle du courtier de l'acheteur
- Conclure la transaction

## L'utilisation du registre foncier en ligne (OACIQ)

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
L'utilisation du registre foncier en ligne (OACIQ)	3	CONTENU AU CHOIX	3	3	1	1

Prix	Date	Lieu	Langue	
111,00 \$	31/10/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	27/11/2019, de 13h00 à 16h00	Webinar	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	09/12/2019, de 13h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### DESCRIPTION

Comme chacun le sait, les courtiers immobiliers doivent être en mesure de démontrer l'exactitude des renseignements qu'ils transmettent à leurs clients et collègues. Pour ce faire, le registre foncier en ligne s'avère un outil rapide et convivial pour effectuer les vérifications d'usage. Venez apprendre comment l'utiliser et où y trouver les informations recherchées.

### OBJECTIFS

- Utiliser le registre foncier en ligne
- Identifier les informations pertinentes qui s'y trouvent

### DÉROULEMENT

- Pourquoi utiliser le Registre foncier en ligne
- Obligation de vérification
- Survol du cadastre, de la rénovation et des différents services accessibles aux courtiers
- Fonctionnement du Registre foncier et démonstration d'une vérification en ligne
- Exemples de transaction où les vérifications n'ont pas été effectuées

## Médias sociaux : comment les lois influencent vos contenus

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Médias sociaux : comment les lois influencent vos contenus	1	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**DESCRIPTION**

Seriez-vous prêt à ce que les efforts et le travail investis pour bâtir votre carrière s'envolent en fumée?

Les médias sociaux font désormais partie intégrante de nos vies. Ils trouvent application dans le domaine immobilier et leur usage offre de nombreux avantages. Toutefois, une utilisation imprudente de ceux-ci comporte des risques.

L'utilisation croissante des médias sociaux a mené à l'apparition de litiges concernant, de près ou de loin, les médias sociaux et les tribunaux admettent les preuves obtenues par l'intermédiaire des médias sociaux.

**DÉROULEMENT**

- Introduction
- Respecter les droits fondamentaux
- Respecter la loi sur le courtage immobilier et la loi sur la concurrence dans les medias sociaux
- Encadrer l'utilisation des medias sociaux
- Conclusion

## Mieux maîtriser la copropriété

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Mieux maîtriser la copropriété	1	CONTENU AU CHOIX	3	0	0	2

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### Description

Cette formation traite des aspects moins connus de la copropriété que le courtier peut être amené à rencontrer lorsqu'il exerce son rôle d'intermédiaire. Elle aborde certains enjeux qui distinguent la copropriété des autres résidences à vendre ou à louer. Cette formation a pour but d'approfondir ces enjeux et d'autres difficultés spécifiques à la copropriété. Ainsi, vous serez en meilleure position pour répondre aux questions du public lors de l'achat, la vente ou la location d'une copropriété.

### Objectifs

Cette formation permettra aux courtiers d'assister adéquatement le client lorsque celui-ci a des demandes moins habituelles quant à l'achat, la vente ou la location d'une copropriété divisée.

### Déroulement

- « Copropriété » par action (Titrisation)
- Copropriété par phases
- Assurances d'une copropriété
- Conversion d'un immeuble locatif en copropriété divisée
- Juger de l'état du plan de gestion de l'actif
- Location d'une fraction
- Parties communes dans les murs de l'unité
- Assurance responsabilité des courtiers



## Modifications à la Loi sur le courtage immobilier

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Modifications à la Loi sur le courtage immobilier	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2017-2019)	3	3	3	3

Formation obligatoire - PFCO 2017-2019

**DESCRIPTION**

Les modifications à la *Loi sur le courtage immobilier* proposées dans le projet de loi 141 : *Loi visant principalement à améliorer l'encadrement du secteur financier, la protection des dépôts d'argent et le régime de fonctionnement des institutions financières.*

**OBJECTIFS**

- Connaître le contexte législatif qui a mené à l'adoption du projet de loi 141
- Connaître les modifications les plus notables à la LCI
- Anticiper les impacts des modifications à la LCI et à ses règlements sur vos pratiques professionnelles

**DÉROULEMENT**

- Contexte des modifications
- Calendrier général
- Définitions : opération de courtage et contrat de courtage
- Courtage hypothécaire
- Location
- Exceptions à la Loi
- Formulaires
- Sanctions disciplinaires et pénales
- Dirigeant d'agence
- Assurance responsabilité
- Gouvernance

## POUR ÉTUDIANTS - Séance d'information aux candidats à l'examen de certification

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
POUR ÉTUDIANTS - Séance d'information aux candidats à l'examen de certification	0	Autre	3	3	3	1

Prix	Date	Lieu	Langue	
0,00 \$	29/10/2019, de 09h00 à 10h15	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
0,00 \$	31/10/2019, de 14h00 à 15h15	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**DESCRIPTION**

Bien connaître les outils disponibles pour vous préparer à l'examen de certification de l'OACIQ et comprendre le mécanisme de délivrance du permis de courtier vous seront utiles pour faire votre entrée dans la profession avec succès.

Destinée aux étudiants inscrits à un programme de formation de base reconnu par l'OACIQ, cette séance d'information gratuite est un incontournable pour tout futur courtier!

**OBJECTIFS**

- Comprendre le mandat de régulateur de l'OACIQ
- Utiliser les outils pertinents, accessibles sur synbad.com, notamment pour le processus d'inscription et de préparation à l'examen de certification
- Respecter les consignes lors de l'examen de certification
- Comprendre le processus de correction de l'examen, ainsi que le mécanisme de délivrance de permis

**DÉROULEMENT**

1. Présentation de l'OACIQ
2. Synbad.com
3. Les examens de certification
4. Le processus de correction
5. La délivrance de permis
6. Conclusion
7. Période de questions

## Présence de pyrrhotite et transactions immobilières - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Présence de pyrrhotite et transactions immobilières - En ligne	3	CONTENU AU CHOIX	3	2	1	2

### DÉROULEMENT

En Mauricie (soit la région administrative 04), un nombre alarmant de fondations d'immeubles se dégradent prématurément en raison de la présence de pyrrhotite dans le béton. Conséquemment, les transactions d'immeubles affectés par ce minéral se concluent difficilement. Cette nouvelle formation vous épaulera en vous informant sur les procédures à suivre qui tiendront compte des bonnes pratiques professionnelles, des règles de droit et des ajustements quant à l'utilisation et à la rédaction des contrats et formulaires de courtage immobilier.

Avant de pouvoir participer à **toute transaction en Mauricie, tous** les courtiers immobiliers et hypothécaires ont l'obligation déontologique d'avoir suivi la formation donnée à Trois-Rivières en avril 2013 **ou** cette version en ligne, **ou encore** d'obtenir l'aide d'un courtier qui l'aura suivie.

### OBJECTIFS

- S'instruire sur la problématique qu'est la pyrrhotite afin d'informer adéquatement les parties impliquées dans une transaction immobilière
- Vérifier les informations reçues des clients pour les conseiller judicieusement
- Compléter les formulaires de courtage immobilier en tenant compte de la problématique causée par la pyrrhotite
- Collaborer harmonieusement avec les parties impliquées dans la transaction immobilière

### DÉROULEMENT

- Introduction
- Contexte
- Bonnes pratiques professionnelles du courtier qui participe à la transaction pouvant être affectée par la pyrrhotite
- Mise en marché d'une propriété pouvant être touchée par des problèmes liés à la pyrrhotite
- Achat d'un immeuble pouvant être touché par des problèmes liés à la pyrrhotite
- Mesures civiles et disciplinaires
- Programmes d'aide disponibles
- Conclusion

### CONFIGURATION MINIMALE

1. Systèmes d'exploitation supportés :

- Windows XP, Vista, 7 et 8;
- Mac OS 10.4.X et plus;

2. Processeur et mémoire vive :

- Processeur de 2 GHz et plus;
- Mémoire vive de 2 Go et plus;

3. Affichage :

- Résolution de 1024 x 768;

4. Navigateurs supportés :

- Internet Explorer 8, 9 ou 10
- Firefox 6 et plus;
- Safari 4 et plus;
- Google Chrome;

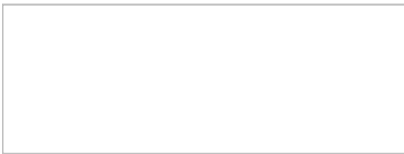
5. Le plugiciel Flash version 11 ou plus récent doit être installé;

6. JavaScript doit être activé;

**Aucun remboursement.**

Si vous souhaitez payer par **chèque**, veuillez compléter le [formulaire de paiement par chèque](#) et nous le faire parvenir par la poste accompagné de votre paiement. Veuillez prévoir un délai de traitement de 10 jours.

Si vous désirez payer par **carte de crédit** et ainsi vous assurer du traitement immédiat de votre inscription, veuillez cliquer sur le bouton ci-dessous et procéder au paiement en ligne.



## Présentation simultanée de plusieurs propositions de transaction

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Présentation simultanée de plusieurs propositions de transaction	2	CONTENU AU CHOIX	3	3	0	3

### Description

Tôt ou tard, tout courtier du vendeur ou du locateur devra faire face à une présentation simultanée de plusieurs promesses d'achat ou de location. N'attendez pas de vous retrouver dans une telle situation pour vous renseigner sur ce qu'il faut faire. Apprenez aujourd'hui les principes qui régissent la présentation simultanée de plusieurs propositions de transaction.

### Objectif

Cette formation aidera les participants à agir avec honnêteté, loyauté et compétence lorsque plusieurs acheteurs ou locataires proposent simultanément d'acheter ou de louer un même immeuble.

### Déroulement

- Différence entre les propositions simultanées et les successives
- Propositions d'acheteurs ou de locataires tous représentés
- Propositions présentées par le courtier du vendeur ou du locateur
- Bonification, révocation et rappel des visiteurs
- Acceptation et contre-proposition

## Propositions de transaction : comment choisir les bons formulaires complémentaires

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Propositions de transaction : comment choisir les bons formulaires complémentaires	3	CONTENU AU CHOIX	3	0	1	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
111,00 \$	23/10/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
111,00 \$	12/12/2019, de 09h00 à 12h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

À bonnes promesses de transaction, bons formulaires

À la suite de cette formation, vous saurez tirer profit des formulaires CP, CPL, CPC, MO, ML, BO, LD ainsi que des annexes AF, AS, EXP quand la situation l'exigera, et vous serez en mesure de composer avec les difficultés d'application de certaines clauses. En outre, vous pourrez conseiller vos clients quant à leur utilisation optimale.

Veuillez noter que les formulaires AR, EAU et CVPH sont traités dans le cadre d'autres formations.

### DESCRIPTION

Après l'adoption de l'actuelle Loi sur le courtage immobilier, en 2010, de nouveaux formulaires obligatoires de contrat de courtage sont entrés en vigueur en 2012. Depuis, l'OACIQ produit régulièrement de nouveaux formulaires afin d'enrichir votre pratique.

Cette formation porte sur les formulaires permettant de compléter ou de modifier les formulaires de promesse de transaction, dans le but d'assurer une meilleure protection du public et d'offrir des opportunités d'affaires aux courtiers.

### OBJECTIFS

Cette formation permettra aux courtiers :

- d'utiliser les formulaires quand la situation l'exige
- de connaître les difficultés d'application de certaines clauses
- de conseiller ses clients quant à l'utilisation des formulaires

### DÉROULEMENT

- Formulaire CP - Contre-proposition, Formulaire CPL - Contre-proposition - Promesse de location résidentielle et formulaire CPC - Contre-proposition - Location commerciale
- Annexe F – Financement
- Formulaire MO – Modifications et Formulaire ML – Modifications – Location résidentielle
- Formulaire BO - Bonifications avant acceptation
- Annexe EXP - Expertise

- Annexe AS - Avis et suivi de réalisation de conditions
- Formulaire LD - Logements et baux – Liste détaillée

## Protection des renseignements personnels pour les agences et les courtiers

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Protection des renseignements personnels pour les agences et les courtiers	3	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

**Description**

Cette formation présente la protection des renseignements personnels de vos clients et des autres parties à une transaction selon la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*.

L'intimité de la vie privée est depuis longtemps tenue pour un droit humain fondamental dans les sociétés démocratiques. La protection des renseignements personnels est un aspect de ce droit. Le public, vos clients et vos employés s'attendent donc à ce que vous la respectiez.

L'une des façons d'y parvenir est de rassurer les clients quant au fait que les renseignements personnels qu'ils vous ont confiés sont protégés, ne sont pas utilisés à des fins auxquelles ils n'ont pas consenti, et qu'ils ne sont pas communiqués sans leur consentement, sauf dans les cas prévus par la loi.

**Objectifs**

- Distinguer ce qui est un renseignement personnel parmi les renseignements détenus par une agence.
- Connaître les obligations des courtiers et des agences en matière de protection des renseignements personnels tout au long du cycle de vie d'un document.

**Déroulement**

- Qu'est-ce que la protection des renseignements personnels?
- Le consentement
- Collecter des renseignements personnels
- Utiliser des renseignements personnels
- Communiquer des renseignements personnels
- Détenir, conserver et détruire des renseignements personnels
- Listes nominatives (listes de marketing)
- Mesures de protection
- Fonds d'assurance responsabilité professionnelle (FARCIQ)
- Mesures globales pour améliorer ses façons de faire



## Publicité, représentation et médias sociaux : entretenir la confiance

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Publicité, représentation et médias sociaux : entretenir la confiance	2	CONTENU OBLIGATOIRE (2019-2021)	3	0	0	0

Prix	Date	Lieu	Langue	
54,00 \$	23/10/2019, de 14h00 à 16h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	31/10/2019, de 09h00 à 11h00	Webinar	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	08/11/2019, de 09h00 à 11h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	27/11/2019, de 09h00 à 11h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	28/11/2019, de 14h00 à 16h00	Webinar	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
54,00 \$	16/12/2019, de 09h00 à 11h00	Webinaire	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

**Cette formation est destinée aux courtiers autorisés à exercer en :**

- courtage immobilier résidentiel
- courtage immobilier commercial
- courtage hypothécaire

**Notez bien** : pour savoir si cette formation figure parmi les formations obligatoires que vous devez suivre, consultez la page qui correspond à votre [parcours de formation personnalisé](#). Si cette formation n'y figure pas, vous pouvez tout de même la suivre. Les UFC que vous cumulerez seront alors comptabilisées dans vos formations au choix.

**DESCRIPTION**

L'heure n'est plus à la hantise des médias sociaux. Ce sont des plateformes d'échanges, de discussions et de diffusion qui font désormais partie des outils nécessaires à la publicité des courtiers et des agences. Il faut cependant être prudent, car la nature sociale de ces médias implique que chaque propos qui y est échangé peut devenir public.

Cette formation est une invitation à une démarche d'amélioration commune des pratiques publicitaires et de représentation sur les médias sociaux. C'est en faisant cette démarche ensemble que nous pouvons améliorer le niveau de confiance des consommateurs.

## **OBJECTIFS**

- Remédier à certains comportements observés en publicité et en représentation de clients dans les médias sociaux qui vont à l'encontre de l'éthique, de la déontologie ou de la légalité.
- Comprendre ses actes professionnels en publicité sous l'angle de la confiance.

## **DÉROULEMENT**

- Médias sociaux et professionnalisme
- Évaluation de la publicité sous l'angle de la confiance
- Études de cas
- Politique de l'agence sur l'utilisation des médias sociaux

Radon : Pour mieux conseiller vos clients - En ligne

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Radon : Pour mieux conseiller vos clients - En ligne	1	CONTENU AU CHOIX	3	1	0	1

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

### Description

Le radon est un gaz radioactif invisible, inodore et incolore naturellement présent dans le sol. À l'air libre, la quantité de gaz radon est minime. Cependant, s'il s'introduit dans un bâtiment, il peut s'accumuler à des concentrations élevées et poser un risque pour la santé.

Cette formation sur le radon a été conçue afin de faire connaître aux courtiers la ligne directrice de Santé Canada face au radon, pour qu'ils puissent adapter leur pratique en conséquence.

### Objectifs

Cette formation permettra aux courtiers de :

- Remplir leurs devoirs d'information, de vérifications et de conseil en ce qui a trait au radon.
- Répondre aux questions de leurs clients au sujet du radon
- Reconnaître les différents systèmes d'atténuation du radon pouvant être déjà présents dans une maison
- Diriger les clients vers les bonnes ressources lorsque ceux-ci souhaitent faire un test ou régler un problème de radon ou obtenir toute information au sujet de ce gaz.

### Déroulement

- Introduction
- Le radon : un gaz invisible et inodore
- Effets du radon sur la santé
- Enquête pancanadienne
- Recommandations de Santé Canada
- Mesurer les concentrations de radon dans une propriété
- Méthodes d'atténuation
- Devoirs et obligations du courtier

## Séminaire de l'OACIQ- Bromont (Château Bromont) 25 novembre

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Séminaire de l'OACIQ- Bromont (Château Bromont) 25 novembre	5	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Ce séminaire est composé de deux formations obligatoires du cycle 2019-2021 du Programme de formation continue obligatoire (PFCO) de l'OACIQ et d'une formation au choix, laquelle est offerte gratuitement par le FARCIQ.

Notez bien : Ces deux formations sont obligatoires pour la plupart des parcours personnalisés du PFCO. Consultez [cette page](#) pour accéder à votre parcours personnalisé et savoir si celles-ci figurent parmi les formations que vous devez suivre. Si elles n'y figurent pas, sachez que vous pouvez vous inscrire tout de même et que les UFC que vous cumulerez seront alors comptabilisées dans vos formations au choix.

**Coût** : 144 \$ + taxes.

Le dîner est inclus dans ce coût et aura lieu de 12h15 à 13h15.

## HORAIRE

### De 9 h à 11 h

Formation obligatoire de l'OACIQ : *Publicité, représentation et médias sociaux : entretenir la confiance*

## DESCRIPTION

L'heure n'est plus à la hantise des médias sociaux. Ce sont des plateformes d'échanges, de discussions et de diffusion qui font désormais partie des outils nécessaires à la publicité des courtiers et des agences. Il faut cependant être prudent, car la nature sociale de ces médias implique que chaque propos qui y est échangé peut devenir public.

Cette formation est une invitation à une démarche d'amélioration commune des pratiques publicitaires et de représentation sur les médias sociaux. C'est en faisant cette démarche ensemble que nous pouvons améliorer le niveau de confiance des consommateurs.

## OBJECTIFS

- Remédier à certains comportements observés en publicité et en représentation de clients dans les médias sociaux qui vont à l'encontre de l'éthique, de la déontologie ou de la légalité;
- Comprendre ses actes professionnels en publicité sous l'angle de la confiance.

## **DÉROULEMENT**

- Médias sociaux et professionnalisme;
- Évaluation de la publicité sous l'angle de la confiance;
- Études de cas;
- Politique de l'agence sur l'utilisation des médias sociaux.

### **De 11 h 15 à 12 h 15**

Formation du FARCIQ : *Revue annuelle de la jurisprudence en responsabilité professionnelle du courtage immobilier*

## **DESCRIPTION**

Au cours de la formation, les participants seront exposés à de récentes décisions rendues par les tribunaux en lien avec la responsabilité professionnelle des courtiers immobiliers. Les différents cas présentés ont également été de réelles réclamations traitées par le FARCIQ.

## **OBJECTIFS**

- Connaître les diverses sources de litiges ou de conflits qui peuvent survenir au cours d'une transaction immobilière;
- Connaître la façon dont les tribunaux évaluent la responsabilité d'un courtier;
- Adopter les bons comportements dans le cadre des transactions immobilières.

## **DÉROULEMENT**

- Mise aux normes d'un foyer - Crédibilité des témoignages;
- Responsabilité civile extracontractuelle;
- Erreur de superficie;
- Vices cachés;
- Triplex.

### **De 13 h 15 à 15 h 15**

Formation obligatoire de l'OACIQ : *Courtier et dirigeant d'agence : les grands alliés dans la conformité d'une agence*

## **DESCRIPTION**

Les bénéfices pour le courtier de s'allier avec son dirigeant d'agence afin de remplir ses obligations envers l'agence.

## **OBJECTIFS**

- Démystifier les attentes, les obligations, les impacts ainsi que l'imputabilité des courtiers et des dirigeants d'agence;
- Positionner le rôle d'agent de conformité des DA et les responsabilités des courtiers à cet égard;
- Favoriser la collaboration entre les courtiers et les dirigeants d'agence.

## DÉROULEMENT

- Importance de l'alliance;
- Conformité : l'affaire de tous;
- Documentation et vérification des dossiers;
- Numérisation conforme;
- Dans le doute? On divulgue!
- Développement des compétences : valeur ajoutée pour la profession;
- Prendre des vacances en toute confiance;
- Publicités validées et approuvées.

## Séminaire de l'OACIQ- Brossard (OACIQ), 13 décembre 2019

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Séminaire de l'OACIQ- Brossard (OACIQ), 13 décembre 2019	5	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Ce séminaire est composé de deux formations obligatoires du cycle 2019-2021 du Programme de formation continue obligatoire (PFCO) de l'OACIQ et d'une formation au choix, laquelle est offerte gratuitement par le FARCIQ.

Notez bien : Ces deux formations sont obligatoires pour la plupart des parcours personnalisés du PFCO. Consultez [cette page](#) pour accéder à votre parcours personnalisé et savoir si celles-ci figurent parmi les formations que vous devez suivre. Si elles n'y figurent pas, sachez que vous pouvez vous inscrire tout de même et que les UFC que vous cumulerez seront alors comptabilisées dans vos formations au choix.

**Coût** : 144 \$ + taxes.

Le dîner est inclus dans ce coût et aura lieu de 12h15 à 13h15.

## HORAIRE

### De 9 h à 11 h

Formation obligatoire de l'OACIQ : *Publicité, représentation et médias sociaux : entretenir la confiance*

## DESCRIPTION

L'heure n'est plus à la hantise des médias sociaux. Ce sont des plateformes d'échanges, de discussions et de diffusion qui font désormais partie des outils nécessaires à la publicité des courtiers et des agences. Il faut cependant être prudent, car la nature sociale de ces médias implique que chaque propos qui y est échangé peut devenir public.

Cette formation est une invitation à une démarche d'amélioration commune des pratiques publicitaires et de représentation sur les médias sociaux. C'est en faisant cette démarche ensemble que nous pouvons améliorer le niveau de confiance des consommateurs.

## OBJECTIFS

- Remédier à certains comportements observés en publicité et en représentation de clients dans les médias sociaux qui vont à l'encontre de l'éthique, de la déontologie ou de la légalité;
- Comprendre ses actes professionnels en publicité sous l'angle de la confiance.

## **DÉROULEMENT**

- Médias sociaux et professionnalisme;
- Évaluation de la publicité sous l'angle de la confiance;
- Études de cas;
- Politique de l'agence sur l'utilisation des médias sociaux.

### **De 11 h 15 à 12 h 15**

Formation du FARCIQ : *Revue annuelle de la jurisprudence en responsabilité professionnelle du courtage immobilier*

## **DESCRIPTION**

Au cours de la formation, les participants seront exposés à de récentes décisions rendues par les tribunaux en lien avec la responsabilité professionnelle des courtiers immobiliers. Les différents cas présentés ont également été de réelles réclamations traitées par le FARCIQ.

## **OBJECTIFS**

- Connaître les diverses sources de litiges ou de conflits qui peuvent survenir au cours d'une transaction immobilière;
- Connaître la façon dont les tribunaux évaluent la responsabilité d'un courtier;
- Adopter les bons comportements dans le cadre des transactions immobilières.

## **DÉROULEMENT**

- Mise aux normes d'un foyer - Crédibilité des témoignages;
- Responsabilité civile extracontractuelle;
- Erreur de superficie;
- Vices cachés;
- Triplex.

### **De 13 h 15 à 15 h 15**

Formation obligatoire de l'OACIQ : *Courtier et dirigeant d'agence : les grands alliés dans la conformité d'une agence*

## **DESCRIPTION**

Les bénéfices pour le courtier de s'allier avec son dirigeant d'agence afin de remplir ses obligations envers l'agence.

## **OBJECTIFS**

- Démystifier les attentes, les obligations, les impacts ainsi que l'imputabilité des courtiers et des dirigeants d'agence;
- Positionner le rôle d'agent de conformité des DA et les responsabilités des courtiers à cet égard;
- Favoriser la collaboration entre les courtiers et les dirigeants d'agence.



## DÉROULEMENT

- Importance de l'alliance;
- Conformité : l'affaire de tous;
- Documentation et vérification des dossiers;
- Numérisation conforme;
- Dans le doute? On divulgue!;
- Développement des compétences : valeur ajoutée pour la profession;
- Prendre des vacances en toute confiance;
- Publicités validées et approuvées.

## Séminaire de l'OACIQ - Brossard (OACIQ), 31 octobre 2019

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Séminaire de l'OACIQ - Brossard (OACIQ), 31 octobre 2019	5	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Ce séminaire est composé de deux formations obligatoires du cycle 2019-2021 du Programme de formation continue obligatoire (PFCO) de l'OACIQ et d'une formation au choix, laquelle est offerte gratuitement par le FARCIQ.

Notez bien : Ces deux formations sont obligatoires pour la plupart des parcours personnalisés du PFCO. Consultez [cette page](#) pour accéder à votre parcours personnalisé et savoir si celles-ci figurent parmi les formations que vous devez suivre. Si elles n'y figurent pas, sachez que vous pouvez vous inscrire tout de même et que les UFC que vous cumulerez seront alors comptabilisées dans vos formations au choix.

**Coût** : 144 \$ + taxes.

Le dîner est inclus dans ce coût et aura lieu de 12h15 à 13h15.

## HORAIRE

### De 9 h à 11 h

Formation obligatoire de l'OACIQ : *Publicité, représentation et médias sociaux : entretenir la confiance*

## DESCRIPTION

L'heure n'est plus à la hantise des médias sociaux. Ce sont des plateformes d'échanges, de discussions et de diffusion qui font désormais partie des outils nécessaires à la publicité des courtiers et des agences. Il faut cependant être prudent, car la nature sociale de ces médias implique que chaque propos qui y est échangé peut devenir public.

Cette formation est une invitation à une démarche d'amélioration commune des pratiques publicitaires et de représentation sur les médias sociaux. C'est en faisant cette démarche ensemble que nous pouvons améliorer le niveau de confiance des consommateurs.

## OBJECTIFS

- Remédier à certains comportements observés en publicité et en représentation de clients dans les médias sociaux qui vont à l'encontre de l'éthique, de la déontologie ou de la légalité;
- Comprendre ses actes professionnels en publicité sous l'angle de la confiance.

## **DÉROULEMENT**

- Médias sociaux et professionnalisme;
- Évaluation de la publicité sous l'angle de la confiance;
- Études de cas;
- Politique de l'agence sur l'utilisation des médias sociaux.

### **De 11 h 15 à 12 h 15**

Formation du FARCIQ : *Revue annuelle de la jurisprudence en responsabilité professionnelle du courtage immobilier*

## **DESCRIPTION**

Au cours de la formation, les participants seront exposés à de récentes décisions rendues par les tribunaux en lien avec la responsabilité professionnelle des courtiers immobiliers. Les différents cas présentés ont également été de réelles réclamations traitées par le FARCIQ.

## **OBJECTIFS**

- Connaître les diverses sources de litiges ou de conflits qui peuvent survenir au cours d'une transaction immobilière;
- Connaître la façon dont les tribunaux évaluent la responsabilité d'un courtier;
- Adopter les bons comportements dans le cadre des transactions immobilières.

## **DÉROULEMENT**

- Mise aux normes d'un foyer - Crédibilité des témoignages;
- Responsabilité civile extracontractuelle;
- Erreur de superficie;
- Vices cachés;
- Triplex.

### **De 13 h 15 à 15 h 15**

Formation obligatoire de l'OACIQ : *Courtier et dirigeant d'agence : les grands alliés dans la conformité d'une agence*

## **DESCRIPTION**

Les bénéfices pour le courtier de s'allier avec son dirigeant d'agence afin de remplir ses obligations envers l'agence.

## **OBJECTIFS**

- Démystifier les attentes, les obligations, les impacts ainsi que l'imputabilité des courtiers et des dirigeants d'agence;
- Positionner le rôle d'agent de conformité des DA et les responsabilités des courtiers à cet égard;
- Favoriser la collaboration entre les courtiers et les dirigeants d'agence.

## DÉROULEMENT

- Importance de l'alliance;
- Conformité : l'affaire de tous;
- Documentation et vérification des dossiers;
- Numérisation conforme;
- Dans le doute? On divulgue!
- Développement des compétences : valeur ajoutée pour la profession;
- Prendre des vacances en toute confiance;
- Publicités validées et approuvées.

## Séminaire de L'OACIQ- Laval (Holliday Inn): 13 novembre 2019

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Séminaire de L'OACIQ- Laval (Holliday Inn): 13 novembre 2019	5	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Ce séminaire est composé de deux formations obligatoires du cycle 2019-2021 du Programme de formation continue obligatoire (PFCO) de l'OACIQ et d'une formation au choix, laquelle est offerte gratuitement par le FARCIQ.

Notez bien : Ces deux formations sont obligatoires pour la plupart des parcours personnalisés du PFCO. Consultez [cette page](#) pour accéder à votre parcours personnalisé et savoir si celles-ci figurent parmi les formations que vous devez suivre. Si elles n'y figurent pas, sachez que vous pouvez vous inscrire tout de même et que les UFC que vous cumulerez seront alors comptabilisées dans vos formations au choix.

**Coût** : 144 \$ + taxes.

Le dîner est inclus dans ce coût et aura lieu de 12h15 à 13h15.

## HORAIRE

### De 9 h à 11 h

Formation obligatoire de l'OACIQ : *Publicité, représentation et médias sociaux : entretenir la confiance*

## DESCRIPTION

L'heure n'est plus à la hantise des médias sociaux. Ce sont des plateformes d'échanges, de discussions et de diffusion qui font désormais partie des outils nécessaires à la publicité des courtiers et des agences. Il faut cependant être prudent, car la nature sociale de ces médias implique que chaque propos qui y est échangé peut devenir public.

Cette formation est une invitation à une démarche d'amélioration commune des pratiques publicitaires et de représentation sur les médias sociaux. C'est en faisant cette démarche ensemble que nous pouvons améliorer le niveau de confiance des consommateurs.

## OBJECTIFS

- Remédier à certains comportements observés en publicité et en représentation de clients dans les médias sociaux qui vont à l'encontre de l'éthique, de la déontologie ou de la légalité;
- Comprendre ses actes professionnels en publicité sous l'angle de la confiance.

## **DÉROULEMENT**

- Médias sociaux et professionnalisme;
- Évaluation de la publicité sous l'angle de la confiance;
- Études de cas;
- Politique de l'agence sur l'utilisation des médias sociaux.

### **De 11 h 15 à 12 h 15**

Formation du FARCIQ : *Revue annuelle de la jurisprudence en responsabilité professionnelle du courtage immobilier*

## **DESCRIPTION**

Au cours de la formation, les participants seront exposés à de récentes décisions rendues par les tribunaux en lien avec la responsabilité professionnelle des courtiers immobiliers. Les différents cas présentés ont également été de réelles réclamations traitées par le FARCIQ.

## **OBJECTIFS**

- Connaître les diverses sources de litiges ou de conflits qui peuvent survenir au cours d'une transaction immobilière;
- Connaître la façon dont les tribunaux évaluent la responsabilité d'un courtier;
- Adopter les bons comportements dans le cadre des transactions immobilières.

## **DÉROULEMENT**

- Mise aux normes d'un foyer - Crédibilité des témoignages;
- Responsabilité civile extracontractuelle;
- Erreur de superficie;
- Vices cachés;
- Triplex.

### **De 13 h 15 à 15 h 15**

Formation obligatoire de l'OACIQ : *Courtier et dirigeant d'agence : les grands alliés dans la conformité d'une agence*

## **DESCRIPTION**

Les bénéfices pour le courtier de s'allier avec son dirigeant d'agence afin de remplir ses obligations envers l'agence.

## **OBJECTIFS**

- Démystifier les attentes, les obligations, les impacts ainsi que l'imputabilité des courtiers et des dirigeants d'agence;
- Positionner le rôle d'agent de conformité des DA et les responsabilités des courtiers à cet égard;
- Favoriser la collaboration entre les courtiers et les dirigeants d'agence.

## DÉROULEMENT

- Importance de l'alliance;
- Conformité : l'affaire de tous;
- Documentation et vérification des dossiers;
- Numérisation conforme;
- Dans le doute? On divulgue!
- Développement des compétences : valeur ajoutée pour la profession;
- Prendre des vacances en toute confiance;
- Publicités validées et approuvées.

## Six clauses d'intérêt pour les locataires dans un bail commercial

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
<a href="#">Six clauses d'intérêt pour les locataires dans un bail commercial</a>	2	CONTENU AU CHOIX	0	3	0	3

Pour consulter les six autres formations offertes, [cliquez ici](#)

### Description

Lorsque le courtier prépare une offre de location, il doit s'assurer de prévoir des conditions qui protégeront les intérêts de son client. Cette formation permettra d'approfondir les connaissances du courtier relativement à six clauses du bail commercial ayant un impact important pour le locataire.

### Objectifs

- Renseigner adéquatement le locataire relativement à six clauses usuelles et importantes du bail commercial
- Rédiger les offres de location de façon à ce que les volontés du client puissent être reflétées adéquatement dans le bail commercial

### Déroulement

- Superficie des lieux
- Frais d'exploitation et taxes foncières
- Utilisation des lieux et exploitation continue
- Remise en état des lieux à l'expiration du bail
- Clause de défaut



Synbad, mon site : je clique, je trouve!

Titre	UFC	Catégorie	NIVEAU DE PERTINENCE			
			Rés.	Comm.	Hypo.	DA
Synbad, mon site : je clique, je trouve!	1	CONTENU AU CHOIX	3	3	3	3

Prix	Date	Lieu	Langue	
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Anglais	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>
37,00 \$	S/O	Formation en ligne	Français	<a href="#">S'inscrire maintenant</a>

## DESCRIPTION

L'OACIQ vous invite à explorer *Synbad*, un site qui vous est entièrement consacré et qui a été repensé afin de répondre à vos besoins. Découvrez la multitude de ressources à votre disposition, dont l'outil de recherche d'information amélioré, le tout en quelques clics.

## OBJECTIFS

- Repérer rapidement le contenu se rapportant à votre pratique professionnelle;
- Naviguer aisément dans les différentes sections de *Synbad*;
- Utiliser efficacement les outils mis à votre disposition.

## DÉROULEMENT

- Page d'accueil
- Formation
- Infos pratiques
- Outils
- Services
- Protection du public
- Mon dossier
- Magasin
- Conclusion