

RÉPERTOIRE DES FORMATIONS DE L'OACIQ

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|--|-----|---------------------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| 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 |
| 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 |
| 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 |

| 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 |
| 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 documentation des dossiers | 3 | CONTENU AU CHOIX | 3 | 1 | 1 | 1 |
| La gestion des comptes en fidéicomis | 4 | CONTENU AU CHOIX | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 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 |

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|---------------------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| 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 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 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 |
| 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 |
| Présentation simultanée de plusieurs propositions de transaction | 2 | CONTENU AU CHOIX | 3 | 3 | 0 | 3 |
| Prise de décision et résolution de problèmes | 2 | CONTENU OBLIGATOIRE (2019-2021) | 0 | 0 | 0 | 3 |

| 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 |
| 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 |
| Six clauses d'intérêt pour les locataires dans un bail commercial | 2 | CONTENU AU CHOIX | 0 | 3 | 0 | 3 |
| The duties of agency executive officers through jurisprudence (offert en anglais seulement) | 2 | CONTENU AU CHOIX | 1 | 1 | 1 | 3 |

Conformité et performance : une combinaison payante

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| 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 | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 12/12/2019, de 10h00 à 12h00 | | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 22/01/2020, de 10h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 22/01/2020, de 10h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| 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 |

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 bénéficiaires 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

Eau potable et eaux usées : les immeubles non desservis

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| 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? 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 hypothécaire

Filtre : en webinaire

| 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? 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 résidentiel

Filtre : en webinaire

| 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 |

| Prix | Date | Lieu | Langue | |
|----------|------------------------------|-----------|----------|---------------------------------------|
| 54,00 \$ | 29/11/2019, de 10h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 07/01/2020, de 14h00 à 16h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |

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? 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

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

Filtre : en webinaire

| 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 | S'inscrire maintenant |
| 74,00 \$ | 17/01/2020, de 10h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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

Filtre : en webinaire

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

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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|--|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| La cession et la sous-location dans un bail commercial | 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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| La clause de défaut dans un bail commercial | 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

Filtre : en webinaire

| 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 documentation des dossiers

Filtre : en webinaire

| 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 \$ | 29/11/2019, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 05/12/2019, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 16/01/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 23/01/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 24/02/2020, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 25/02/2020, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 27/03/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 30/03/2020, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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

Filtre : en webinaire

| 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 | S'inscrire maintenant |
| 148,00 \$ | 19/11/2019, de 08h30 à 12h30 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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 promesse d'achat

Filtre : en webinaire

| 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 \$ | 26/11/2019, de 09h00 à 12h00 | Webinar | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 15/01/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 16/01/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 27/02/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 27/02/2020, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 27/03/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 01/04/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

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

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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Le certificat de localisation | 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

Filtre : en webinaire

| 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 | |
|-----------|---------------------------------|-----------|----------|---------------------------------------|
| 111,00 \$ | 02/12/2019, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 06/12/2019, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 14/01/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 28/01/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 19/02/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 26/02/2020, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 23/03/2020, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 31/03/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |

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

Filtre : en webinaire

| 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 \$ | 28/11/2019, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 11/12/2019, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 09/01/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 11/02/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 13/02/2020, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 26/03/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 01/04/2020, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |

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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Le formulaire Contrat de courtage exclusif – Achat pour les courtiers agissant en courtage immobilier résidentiel | 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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Le formulaire Déclarations du vendeur sur l'immeuble - Copropriété divise | 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)

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|--|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Le Régime d'accès à la propriété (RAP) | 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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Les clauses monétaires du bail commercial | 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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|--|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Les clauses spéciales du bail commercial pour un locataire | 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

Filtre : en webinaire

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

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 divisée 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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Les devoirs des courtiers immobiliers résidentiels à travers la jurisprudence | 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 garanties données par les locataires dans un bail commercial

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|--|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Les garanties données par les locataires dans un bail commercial | 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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|--|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Les notions de base du bail commercial | 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 règles de base en matière de financement hypothécaire résidentiel

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Les règles de base en matière de financement hypothécaire résidentiel | 3 | CONTENU AU CHOIX | 3 | 0 | 0 | 1 |

| Prix | Date | Lieu | Langue | |
|-----------|------------------------------|-----------|----------|---------------------------------------|
| 111,00 \$ | 19/11/2019, de 09h00 à 12h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 74,00 \$ | 15/01/2020, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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 ?

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| 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)

Filtre : en webinaire

| 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 \$ | 27/11/2019, de 13h00 à 16h00 | Webinar | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 111,00 \$ | 09/12/2019, de 13h00 à 16h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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

Modifications à la Loi sur le courtage immobilier

Filtre : en webinaire

| 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 |

| Prix | Date | Lieu | Langue | |
|----------|------------------------------|-----------|----------|---------------------------------------|
| 54,00 \$ | 26/11/2019, de 18h00 à 20h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 16/12/2019, de 18h00 à 20h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 25/01/2020, de 09h00 à 11h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 25/02/2020, de 18h00 à 20h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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
- Formulaire
- Sanctions disciplinaires et pénales

- Dirigeant d'agence
- Assurance responsabilité
- Gouvernance

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

Filtre : en webinaire

| 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 \$ | 26/11/2019, de 14h00 à 15h15 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 0,00 \$ | 28/11/2019, de 09h00 à 10h15 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 0,00 \$ | 07/01/2020, de 09h00 à 10h15 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 0,00 \$ | 09/01/2020, de 14h00 à 15h15 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 0,00 \$ | 28/01/2020, de 14h00 à 15h15 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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

Présentation simultanée de plusieurs propositions de transaction

Filtre : en webinaire

| 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

Prise de décision et résolution de problèmes

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|--|-----|---------------------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Prise de décision et résolution de problèmes | 2 | CONTENU OBLIGATOIRE (2019-2021) | 0 | 0 | 0 | 3 |

| Prix | Date | Lieu | Langue | |
|----------|------------------------------|--|----------|---------------------------------------|
| 64,00 \$ | 22/11/2019, de 09h00 à 11h00 | Bureau de l'OACIQ, 4905, boulevard Lapinière, Bureau 2200, Brossard, Québec, J4Z 0G2 | Français | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 23/01/2020, de 09h00 à 11h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 30/01/2020, de 08h30 à 10h30 | Webinaire | Anglais | S'inscrire maintenant |

Cette formation est destinée aux :

- dirigeants d'agences immobilières
- dirigeants d'agences hypothécaires
- courtiers à leur compte
- courtiers agréés DA

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 dirigeants d'agence (DA) sont quotidiennement confrontés à des situations difficiles telles que des conflits interpersonnels, des plaintes de clients ou un manque de collaboration de certains courtiers représentant l'agence. Cela leur demande de prendre des décisions et d'intervenir adéquatement pour résoudre les problèmes.

Cette formation vise à offrir aux dirigeants d'agence des outils pour les aider à effectuer des interventions efficaces, ainsi qu'à les sensibiliser à l'importance de leur rôle et de leur implication au sein de leur agence.

OBJECTIFS

- Affirmer le rôle du dirigeant d'agence dans la gestion et la prise de décision;
- Nommer et comprendre les motivations à prendre des décisions, ainsi que les obstacles qui empêchent les dirigeants d'agence de décider;
- Sensibiliser les dirigeants d'agence à la gestion des risques liés à une prise de décision
- Intégrer une méthode de résolution de problèmes en l'appliquant à des mises en situation propres à la réalité d'un dirigeant d'agence.

DÉROULEMENT

- Leadership
- Peurs inhibitrices
- Profil de prise de décision
- Gestion des risques
- Résolution de problèmes
- Mises en situation

Propositions de transaction : comment choisir les bons formulaires complémentaires

Filtre : en webinaire

| 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 |

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

Filtre : en webinaire

| 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

Filtre : en webinaire

| 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 \$ | 28/11/2019, de 14h00 à 16h00 | Webinar | Anglais | S'inscrire maintenant |
| 54,00 \$ | 16/12/2019, de 09h00 à 11h00 | Webinaire | Français | S'inscrire maintenant |

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

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

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| Six clauses d'intérêt pour les locataires dans un bail commercial | 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

The duties of agency executive officers through jurisprudence (offert en anglais seulement)

Filtre : en webinaire

| Titre | UFC | Catégorie | NIVEAU DE PERTINENCE | | | |
|---|-----|------------------|----------------------|-------|-------|----|
| | | | Rés. | Comm. | Hypo. | DA |
| The duties of agency executive officers through jurisprudence (offert en anglais seulement) | 2 | CONTENU AU CHOIX | 1 | 1 | 1 | 3 |

DESCRIPTION

Presentation of five cases brought before the civil courts or the Discipline Committee that serve as reminders of the duties and obligations of agencies and their executive officers.

OBJECTIVES

- Update your knowledge of real estate and hypothecary law
- Analyze cases in connection with your practice
- Make you aware of the responsibilities and obligations associated with the role of agency executive officer

CONTENT

- Case 1 – The agency’s disciplinary responsibility
- Case 2 – The agency’s civil liability
- Case 3 – Encouraging illegal practice
- Case 4 – The agency’s supervisory duty over its brokers
- Case 5 – The agency’s self-inspection