



Guide de préparation aux **examens** de certification **numériques** de l'OACIQ

Courtage immobilier

Version 2024-2025

OACIQ

L'OACIQ EST L'AUTORITÉ EN MATIÈRE
DE COURTAGE IMMOBILIER AU QUÉBEC



Table des matières

Introduction	2
La préparation à l'examen	4
1.1. L'évaluation des compétences	5
1.2. Le jour de l'examen	7
1.3. L'examen de certification	8
1.4. Le seuil de réussite	8
Les questions à choix de réponses et les questions ouvertes à réponses courtes	9
2.1. Les questions à choix de réponses (QCR)	10
Exemple de QCR en courtage immobilier	11
2.2. Les questions ouvertes à réponses courtes (QOCR)	13
Annexe Questions en courtage immobilier résidentiel	14
Exemples de questions en courtage immobilier résidentiel	15
Réponses	19
Examen de certification numérique de l'OACIQ	22

Introduction

En 2023, afin d'adapter ses pratiques aux nouvelles technologies, l'OACIQ a amorcé un virage vers les examens numériques.

Aujourd'hui, les examens en courtage immobilier résidentiel et commercial sont offerts uniquement en version numérique. Vous y trouverez des informations portant sur la préparation à l'examen de certification et à quoi s'attendre le jour de l'examen.

Une section du guide définit les questions à choix de réponses (QCR) et les questions ouvertes à réponses courtes (QORC), ainsi que leur lien avec les compétences visées. Il vous présente de plus des exemples et des exercices pour vous familiariser avec ces types de questions.

De plus, vous aurez un aperçu des différentes fonctionnalités de la plateforme numérique de l'examen ainsi qu'une meilleure connaissance de la navigation lors de la séance d'examen.



STRATÉGIES

Dans ce guide, vous trouverez des encadrés dans lesquels nous vous suggérons des stratégies gagnantes pour réussir l'examen de certification. Voici notre premier conseil :

- *La préparation à un examen de certification débute dès que vous commencez votre formation. Évitez de devoir tout réviser à la dernière minute.*

La préparation à l'examen

1.1. L'évaluation des compétences

L'approche par compétences est une façon pour l'OACIQ de s'assurer que chaque personne à qui l'Organisme délivrera un permis est en mesure de mener à bien une transaction immobilière et d'agir selon les normes professionnelles établies en matière de courtage immobilier.

Le référentiel de compétences est un guide qui permettra aux futurs courtiers de comprendre les compétences qu'ils doivent développer et maîtriser pour agir de façon éthique et responsable dans leur pratique du courtage.

C'est à partir des référentiels de compétences que sont conçus les examens de l'OACIQ.



Pour plus de détails sur les référentiels de compétences, voir :
www.oaciq.com/fr/devenir-courtier/les-referentiels-de-competences

Utilisez le site web de l'OACIQ pour vous préparer à l'examen de certification. Vous y trouverez plusieurs outils pouvant vous aider :



Foire aux questions - Examen de certification de l'OACIQ :

www.oaciq.com/fr/devenir-courtier/preparation-a-lexamen-de-certification/foire-aux-questions-examen-numerique/



Erreurs fréquemment commises :

www.oaciq.com/fr/devenir-courtier/preparation-a-lexamen-de-certification/erreurs-frequemment-commises-examen-de-certification/



Loi sur le courtage immobilier et ses règlements :

www.oaciq.com/fr/oaciq/gouvernance/publication/publications-lois-et-reglements/



Préparation à l'examen de certification :

www.oaciq.com/fr/devenir-courtier/devenir-courtier-immobilier-quelles-sont-les-exigences-de-loaciq/devenir-courtier-les-etapes/



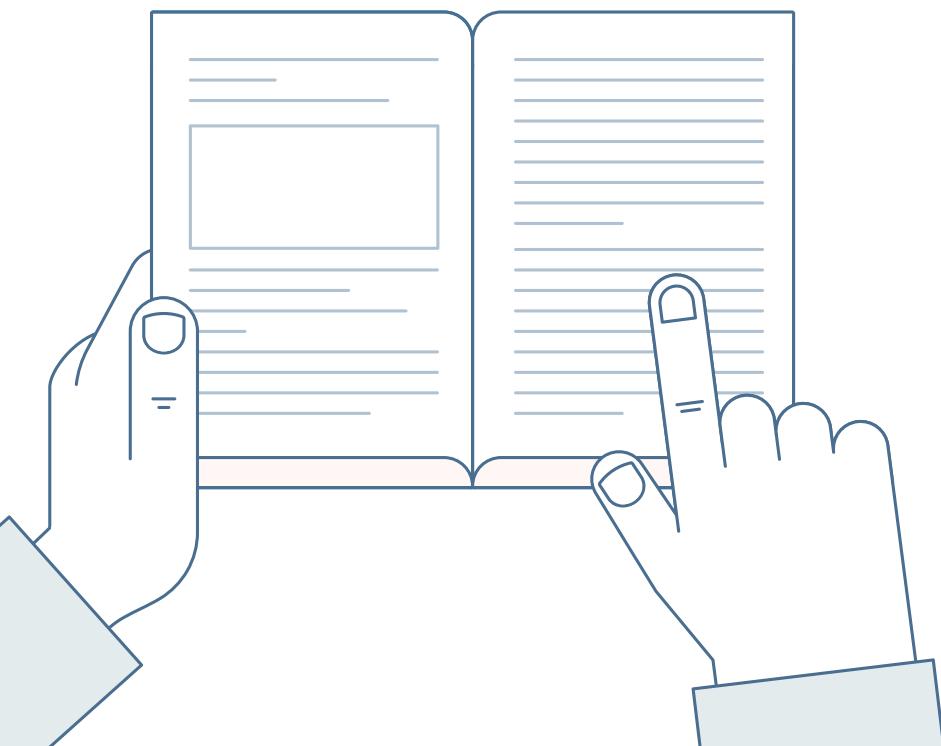
Référentiels de compétences (par type de courtage) :

www.oaciq.com/fr/devenir-courtier/les-referentiels-de-competences/



Espace courtiers :

www.synbad.com/fr/login



STRATÉGIES GAGNANTES

- Préparez-vous à l'avance en planifiant des périodes d'étude
- Commencez à étudier pendant votre formation, n'attendez pas la fin du programme de formation.
- Révisez en continu le matériel pédagogique fourni lors de votre formation ainsi que vos notes de cours.
- Améliorez vos chances en étudiant en équipe. Créer des mises en situation avec des jeux de rôles (courtier et client) vous permettra de valider vos compétences lors de l'analyse d'une situation particulière, pour ensuite en faire ressortir les recommandations appropriées ou appliquer les actions professionnelles nécessaires. De plus, l'étude en groupe vous permet d'échanger sur les différents sujets et, ainsi, d'avoir une vision globale de l'analyse d'une situation donnée.
- Identifiez vos lacunes en lien avec le matériel pédagogique et le référentiel de compétences de l'OACIQ. Ciblez vos difficultés et consacrez-y plus de temps. Si nécessaire, demandez l'aide d'un représentant de votre établissement d'enseignement.
- Diminuez votre stress en vous préparant adéquatement. Vous mettrez ainsi toutes les chances de votre côté pour réussir l'examen de certification de l'OACIQ.

1.2. Le jour de l'examen

Planifiez votre déplacement afin d'arriver au moins 15 minutes à l'avance; arriver en retard ou à la dernière minute peut augmenter votre stress.

Une fois sur place, identifiez la salle où se déroulera votre examen. Des écriteaux vous permettront de vous diriger vers la bonne salle.

Des règles précises encadrent le déroulement des séances d'examen et sont strictement appliquées. Elles sont résumées dans l'avis de convocation à l'examen que vous recevrez à la suite de votre inscription.

Il est important d'en prendre connaissance avant de vous présenter à l'examen. En guise de rappel, voici quelques-unes de ces règles :

- Laissez vos effets personnels, vos notes de cours ainsi que votre téléphone cellulaire ou tout autre appareil électronique (tel une montre intelligente) à la maison ou dans votre voiture.
- Ayez avec vous une pièce d'identité valide avec photo (obligatoire).
- Il est important de passer aux toilettes avant de vous inscrire et d'entrer dans la salle d'examen. Aucune sortie n'est autorisée durant la première demi-heure de l'examen.

Une fois votre présence notée, prenez place à la table qui vous a été assignée. Déposez votre pièce d'identité sur le coin de votre table. Détendez-vous, vous vous êtes bien préparé.

Lorsque tous les candidats sont assis à leur table, les consignes liées à la séance d'examen vous sont communiquées, puis l'examen de certification numérique débutera. Le silence est de rigueur en tout temps dans la salle d'examen. Le respect de ces consignes est essentiel et le non-respect peut entraîner l'expulsion.



STRATÉGIES

- *Utilisez tout le temps qui vous est octroyé. Assurez-vous de réviser vos réponses.*

1.3. L'examen de certification

L'élaboration des examens est liée aux référentiels de compétences.

Les examens comportent des mises en situations fictives que vous pourriez rencontrer dans le cadre de votre pratique professionnelle.

Les examens de certification évaluent l'ensemble des compétences du référentiel, vous êtes dans l'obligation de réussir l'ensemble des compétences du référentiel pour réussir l'examen de certification et ensuite effectuer votre demande de délivrance de permis.

Ceci permet à l'OACIQ d'assurer la protection du public.

Une section de l'examen comprend des questions de type QCR (question à choix de réponses) et QORC (question ouverte à réponse courte). Ces questions sont élaborées à l'aide de courtes mises en situation adaptées au courtage immobilier. Les questions portent sur une action professionnelle à poser par le courtier immobilier dans une situation spécifique.

Chaque examen comprend un dossier de transaction que vous devrez traiter. Il inclut une mise en situation inspirée de situations professionnelles auxquelles vous aurez à faire face en tant que courtier immobilier qui débute dans la profession.

Le dossier de transaction vous permettra de poser des actions professionnelles en tant que courtier immobilier du vendeur ou de l'acheteur. Vous aurez à remplir des formulaires qui touchent la vente, la location ou l'achat d'une propriété ou d'une entreprise (courtage immobilier commercial). Le dossier de transaction contient l'ensemble des informations et des documents nécessaires pour répondre aux besoins de votre client.

1.4. Le seuil de réussite

Pour réussir l'examen de certification, vous devez maîtriser l'ensemble du référentiel de compétences du type de courtage que vous souhaitez exercer. C'est à partir des référentiels que sont élaborés les examens de certification de l'OACIQ.

Il est important de répondre à toutes les questions de l'examen, même s'il s'agit d'une reprise. Assurez-vous de répondre à toutes les questions de l'examen de certification, vous assurant ainsi d'être évalué sur l'ensemble des compétences du référentiel.

Les questions à choix de réponses et les questions ouvertes à réponses courtes

Les questions à choix de réponses (QCR) et les questions ouvertes à réponses courtes (QORC) sont élaborées selon une méthodologie reconnue, à partir de situations ressemblant à des cas réels auxquels vous serez confronté dans votre pratique. Elles visent à vous permettre de démontrer que vous savez quoi faire, quand et comment le faire.

Chacune des questions (QCR ou QORC) de l'examen de certification évalue une des compétences du référentiel. Chaque erreur ou omission de répondre à une question a donc un impact sur les compétences. C'est pourquoi nous vous recommandons de toujours répondre à toutes les questions d'un examen, que ce soit votre premier examen ou une reprise.

2.1. Les questions à choix de réponses (QCR)

Une question à choix de réponses (QCR) est constituée d'une courte mise en situation pouvant être accompagnée de documents joints, suivie par une question et finalement par un choix de réponses. Ce type de questions exige du candidat qu'il fasse un choix parmi plusieurs réponses; il devra choisir, selon le cas et les besoins du client, la bonne ou la meilleure réponse. Une seule réponse est acceptée.



STRATÉGIES POUR RÉPONDRE AUX QUESTIONS À CHOIX DE RÉPONSES (QCR)

- *Gérez le temps qui vous est alloué; il est important de planifier un temps moyen de réponse pour chaque question afin de pouvoir terminer l'ensemble de l'examen.*
- *Lisez entièrement chaque situation.*
- *Lisez chacune des réponses présentées.*
- *Identifiez la réponse qui vous semble la plus probable.*
- *Utilisez un processus d'élimination : ne retenez pas les réponses qui semblent erronées ou celles qui ne répondent pas à la question ou à la situation présentée.*
- *Répondez à chaque question en indiquant la lettre correspondant à la réponse que vous choisissez.*
- *Si vous hésitez face à une question, passez rapidement à la suivante et revenez-y plus tard.*
- *S'il vous reste du temps, vérifiez chacune de vos réponses en vous attardant sur celles où vous avez un doute.*

Exemple de QCR en courtage immobilier



QUESTION

Vous êtes chez un client qui souhaite faire appel à vos services pour la vente de sa propriété. Après avoir rempli avec lui les formulaires requis, vous ajoutez les documents qu'il vous a fournis à ceux que vous aviez recueillis avant de le rencontrer, tels que les comptes et reçus de taxes municipales et scolaires ou l'acte de vente.

À quel moment devez-vous transmettre ces documents à votre agence immobilière ?

- a) *Sans délai, à la suite de la signature du contrat de courtage vente.*
- b) *À la suite de l'acceptation d'une Promesse d'achat, mais avant la réalisation des conditions.*
- c) *À la suite de l'acceptation d'une Promesse d'achat et de la réalisation des conditions.*
- d) *À la suite de la signature de l'acte de vente, lorsque le dossier sera complet.*



RÉPONSE

À quel moment devez-vous transmettre ces documents à votre agence immobilière ?



a) Sans délai, à la suite de la signature du contrat de courtage vente.



b) À la suite de l'acceptation d'une Promesse d'achat, mais avant la réalisation des conditions.



c) À la suite de l'acceptation d'une Promesse d'achat et de la réalisation des conditions.



d) À la suite de la signature de l'acte de vente, lorsque le dossier sera complet.



Il s'agit ici d'une QCR visant à évaluer la compétence 3.

Référence*

En vertu de l'article 1 du Règlement sur les dossiers, livres et registres, la comptabilité en fidéicommiss et l'inspection des courtiers et des agences :
Le courtier ou l'agence doit tenir les registres et dossiers prescrits par le présent chapitre et les maintenir à jour.

Dans le cas d'un courtier qui agit pour une agence, les obligations liées à la tenue des registres et dossiers sont déléguées à l'agence. Le courtier doit lui transmettre sans délai tous les renseignements nécessaires à cette fin.

Puisque l'agence doit maintenir à jour les registres et dossiers, elle doit avoir accès aux documents et renseignements lui permettant de le faire.

* Ces explications vous sont données aux fins de ce guide seulement.

2.2. Les questions ouvertes à réponses courtes (QORC)

Comme vu précédemment, dans la question à choix de réponses (QCR), les réponses sont déjà élaborées et le candidat doit choisir une option parmi celles qui lui sont offertes.

La question ouverte à réponse courte (QORC), pour sa part, demande au candidat de rédiger sa propre réponse, mais celle-ci devra être précise et concise. Il pourra s'agir, par exemple, d'un mot ou d'une phrase courte, ou de remplir certaines sections d'un formulaire.



STRATÉGIES POUR RÉPONDRE AUX QUESTIONS OUVERTES À RÉPONSES COURTES (QORC)

- Avant de répondre aux questions QCR et QORC, vous devrez répondre aux questions 1 et 2 de l'examen numérique.
- Par la suite, lisez entièrement chaque situation dans les questions QCR et QORC. Ceci vous aidera à planifier judicieusement le temps qui vous est alloué.
- Débutez par répondre aux questions pour lesquelles vous connaissez bien les réponses.
- Assurez-vous de bien comprendre la question : qu'est-ce qui vous est demandé ?
- Répondez à chaque question.
- Si vous hésitez face à une question, passez rapidement à la suivante et revenez-y plus tard.
- S'il vous reste du temps, vérifiez chacune de vos réponses en vous attardant sur celles où vous avez un doute.
- Si nécessaire, utilisez l'arrière des pages du dossier de transaction comme brouillon, toutefois ce contenu ne sera pas corrigé et sera détruit immédiatement après la séance d'examen. Assurez-vous d'enregistrer toutes vos réponses dans la plateforme de l'examen numérique.

S'il s'agit de répondre directement à la question (QORC) :

- Quel espace (combien de lignes) vous est alloué pour répondre ? Soyez concis et respectez cet espace ; l'examen est conçu de façon à vous donner le nombre de lignes requis pour répondre à la question.
- N'écrivez qu'un seul élément de réponse par ligne.
- Respectez le nombre d'éléments de réponses demandé.
- Si on demande de nommer le document requis, inscrivez une seule réponse.

Annexe

Questions en courtage immobilier résidentiel

Exemples de questions en courtage immobilier résidentiel

QUESTION 1

Vous remplissez une *Promesse d'achat* avec votre client acheteur. Après avoir révisé le document avec lui, vous l'invitez à le signer, et vous signez ensuite à titre de témoin. Pendant que vous écrivez un courriel au courtier du vendeur afin de convenir d'un rendez-vous pour la présentation de la *Promesse d'achat*, votre client vous informe qu'il aimerait acquérir le luminaire de la salle à manger et souhaite l'ajouter dans les inclusions.

De quelle façon devez-vous procéder pour respecter les volontés de votre client ?

- a) *Puisque la Promesse d'achat n'a pas été présentée, j'ajoute le luminaire aux inclusions.*
-
- b) *Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'ajoute le luminaire aux inclusions, et je demande à mon client de parapher l'ajout.*
-
- c) *Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'ajoute le luminaire aux inclusions, je demande à mon client de parapher l'ajout et j'appose mes paraphes également.*
-
- d) *Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'envoie une révocation de la Promesse d'achat afin d'en faire une nouvelle qui comprend l'inclusion.*
-

QUESTION 2

Vous êtes le courtier de l'acheteur. Dans la colonne gauche du tableau ci-dessous, vous trouverez une description de différents types de propriétés. Dans la colonne droite, veuillez répondre oui ou non à la question suivante :

Cette propriété ou une partie de celle-ci est-elle assujettie aux taxes ?

Description de la propriété	Cette propriété ou une partie de celle-ci est-elle assujettie aux taxes ?
Une cliente désire acheter une résidence secondaire mise en vente par un particulier.	
Une cliente souhaite acheter une propriété neuve directement du promoteur.	
Un client souhaite faire l'acquisition d'une maison intergénérationnelle.	
Un client souhaite faire l'acquisition d'un triplex détenu par un particulier.	

QUESTION 3

Vous êtes le courtier des vendeurs, propriétaires d'une magnifique copropriété près du fleuve. Ils aimeraient que la vente se fasse dans un délai de 90 jours. Vous procédez à l'analyse des copropriétés comparables vendues dans leur secteur et informez vos clients que, selon les informations recueillies et les calculs effectués par la méthode des comparables, les copropriétés comparables se sont vendues en moyenne 2,25 % plus bas que le prix demandé. Vous avez établi la valeur de leur propriété par la méthode des comparables à 329 455 \$.

Parmi les choix suivants, quelle est la meilleure suggestion à faire à vos clients pour le prix d'inscription ? Arrondissez le résultat au millier de dollars près :

- a) 337 000 \$
- b) 322 000 \$
- c) 329 000 \$
- d) 358 000 \$

QUESTION 4

Le 20 mars 2050, vous avez signé un *Contrat de courtage exclusif – Achat* avec Mme Dupuis pour l'achat d'une propriété. Le 1^{er} avril 2050, elle vous informe qu'elle désire remplir une *Promesse d'achat* pour l'une des propriétés visitées. Elle ajoute qu'elle ne sera pas joignable au cours des trois prochaines semaines, puisqu'elle sera à l'extérieur du pays. Même s'il ne sera pas possible de la contacter, elle désire que vous puissiez la représenter et négocier en son nom, car elle vous fait confiance.

Que devez-vous lui répondre ?

- a) Je la rassure en lui disant qu'il me fera plaisir de la représenter en vertu du Contrat de courtage exclusif – Achat signé avec elle.
- b) Je l'informe qu'une procuration devra être signée afin de me permettre de négocier en son nom.
- c) Je l'informe qu'elle devrait nommer quelqu'un de confiance à titre de mandataire pour la représenter.
- d) Je l'informe que la Promesse d'achat sera présentée à son retour, car je ne peux agir à titre de mandataire dans cette situation.

QUESTION 5

Vous êtes le courtier d'un vendeur propriétaire d'une résidence unifamiliale. Vous le rencontrez afin de l'aider à remplir le formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* (DV). Il vous apprend qu'il y a six ans, il a abattu le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et il a enlevé le tapis du salon.

Parmi les réponses ci-dessous, laquelle résume la démarche adéquate à suivre lorsqu'un client vous donne une telle information ?

- a) *J'informe mon client qu'il doit déclarer dans le formulaire DV que des rénovations ont été effectuées pour abattre le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et pour enlever le tapis du salon. Je lui demande de me fournir les factures de la compagnie de rénovation, les permis requis pour ces travaux et les plans et devis, si possible.*
- b) *J'informe mon client qu'il doit déclarer que des rénovations ont été effectuées pour abattre le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et pour enlever le tapis du salon. Toutefois, comme la rénovation date de plusieurs années et qu'il ne s'agit pas d'une situation problématique, il n'y a pas de détails supplémentaires à indiquer.*
- c) *J'informe mon client qu'il n'est pas requis de déclarer cette information dans le formulaire DV, car ce formulaire sert uniquement à déclarer les éléments problématiques d'une propriété.*
- d) *J'informe mon client qu'il n'est pas requis de déclarer cette information dans le formulaire DV, car cette information sera mise en évidence dans la fiche descriptive et lors de la mise en marché.*



Annexe

Réponses

Réponses

QUESTION 1

De quelle façon devez-vous procéder pour respecter les volontés de votre client ?

- a) *Puisque la Promesse d'achat n'a pas été présentée, j'ajoute le luminaire aux inclusions.*
- b) *Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'ajoute le luminaire aux inclusions, et je demande à mon client de parapher l'ajout.*
- c) *Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'ajoute le luminaire aux inclusions, je demande à mon client de parapher l'ajout et j'appose mes paraphes également.*
-  **d) *Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'envoie une révocation de la Promesse d'achat afin d'en faire une nouvelle qui comprend l'inclusion.***



QCR visant à évaluer la compétence 6

QUESTION 2

Cette propriété ou une partie de celle-ci est-elle assujettie aux taxes ?

Description de la propriété	Cette propriété ou une partie de celle-ci est-elle assujettie aux taxes ?
Une cliente désire acheter une résidence secondaire mise en vente par un particulier.	NON
Une cliente souhaite acheter une propriété neuve directement du promoteur.	OUI
Un client souhaite faire l'acquisition d'une maison intergénérationnelle.	NON
Un client souhaite faire l'acquisition d'un triplex détenu par un particulier.	NON



QORC visant à évaluer la compétence 2

QUESTION 3

Parmi les choix suivants, quelle est la meilleure suggestion à faire à vos clients pour le prix d'inscription ?

Arrondissez le résultat au millier de dollars près :



a) 337 000 \$



b) 322 000 \$



c) 329 000 \$



d) 358 000 \$



QCR visant à évaluer la compétence 5

QUESTION 4

Que devez-vous lui répondre ?



a) Je la rassure en lui disant qu'il me fera plaisir de la représenter en vertu du Contrat de courtage exclusif – Achat signé avec elle.



b) Je l'informe qu'une procuration devra être signée afin de me permettre de négocier en son nom.



c) Je l'informe qu'elle devrait nommer quelqu'un de confiance à titre de mandataire pour la représenter.



d) Je l'informe que la Promesse d'achat sera présentée à son retour, car je ne peux agir à titre de mandataire dans cette situation.



QCR visant à évaluer la compétence 3

QUESTION 5

Parmi les réponses ci-dessous, laquelle résume la démarche adéquate à suivre lorsqu'un client vous donne une telle information ?



a) J'informe mon client qu'il doit déclarer dans le formulaire DV que des rénovations ont été effectuées pour abattre le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et pour enlever le tapis du salon. Je lui demande de me fournir les factures de la compagnie de rénovation, les permis requis pour ces travaux et les plans et devis, si possible.



b) J'informe mon client qu'il doit déclarer que des rénovations ont été effectuées pour abattre le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et pour enlever le tapis du salon. Toutefois, comme la rénovation date de plusieurs années et qu'il ne s'agit pas d'une situation problématique, il n'y a pas de détails supplémentaires à indiquer.



c) J'informe mon client qu'il n'est pas requis de déclarer cette information dans le formulaire DV, car ce formulaire sert uniquement à déclarer les éléments problématiques d'une propriété.



d) J'informe mon client qu'il n'est pas requis de déclarer cette information dans le formulaire DV, car cette information sera mise en évidence dans la fiche descriptive et lors de la mise en marché.



QCR visant à évaluer la compétence 6

Examen de certification numérique de l'OACIQ



Introduction

Afin d'adapter ses pratiques aux nouvelles technologies, l'OACIQ a effectué un virage vers les examens numériques. Ce virage diminuera significativement l'utilisation du papier.

La lecture de ce guide est une première étape pour vous familiariser avec la plateforme numérique de l'examen de l'OACIQ. Vous aurez ainsi un aperçu des différentes fonctionnalités de la plateforme ainsi qu'une meilleure connaissance de la navigation lors de la séance d'examen.

Il sera ensuite **obligatoire de faire l'activité d'exploration** de la plateforme numérique de l'examen de l'OACIQ à partir du lien URL qui vous sera transmis dans l'avis de convocation que vous recevrez environ 20 jours avant la séance d'examen.

Au moment de l'examen, aucun délai supplémentaire ne sera accordé pour faire l'examen si vous éprouvez des difficultés à utiliser les fonctionnalités et à naviguer dans la plateforme de l'examen.

Cette section du guide et l'activité d'exploration vous permettront de vous familiariser avec la plateforme numérique et d'être bien préparé pour votre séance d'examen.



Les principales fonctions de la plateforme d'examen numérique de l'OACIQ

- 1 Le temps restant dans la section en cours
- 2 La barre de progression de la section
- 3 Le bouton *Question suivante*
- 4 Le bouton *Question précédente*
- 5 Les questions répondues et non répondues de la section
- 6 Le bouton pour marquer la question pour révision ainsi que la section pour consulter les questions marquées
- 7 Les sections d'examen
- 8 Le bouton pour terminer la section (sans terminer l'examen)
- 9 Le bouton pour finir l'examen

The screenshot shows the 'SIMULATION D'EXAMEN (Français) > SIMULATION - Examen de certification de l'OACIQ (Français)' interface. The left panel displays a question about document transmission with four answer options. The right panel shows the exam progress bar, a revision list, and a summary of answered and unanswered questions. Numbered circles (1-9) point to specific features: 1 (top left), 2 (top right), 3 (top right), 4 (top left), 5 (bottom right), 6 (bottom left), 7 (bottom left), 8 (bottom right), and 9 (bottom right).

Question précédent **4** SIMULATION D'EXAMEN (Français) > SIMULATION - Examen de certification de l'OACIQ (Français) Question suivant **3**

Question 2/10 Type Choix unique **6**

Vous êtes chez un client qui souhaite faire appel à vos services pour la vente de sa propriété. Après avoir rempli avec lui les formulaires requis, vous ajoutez les documents qu'il vous a fournis à ceux que vous aviez recueillis avant de le rencontrer, tels que les comptes et reçus de taxes municipales et scolaires ou l'acte de vente.

À quel moment devez-vous transmettre ces documents à votre agence immobilière ?

Sélectionnez la réponse correcte dans la liste

1. Sans délai, à la suite de la signature du contrat de courtage. **1**

2. À la suite de l'acceptation d'une promesse d'achat, mais avant la réalisation des conditions. **2**

3. À la suite de l'acceptation d'une promesse d'achat et de la réalisation des conditions. **3**

4. À la suite de la signature de l'acte de vente, lorsque le dossier à transmettre à l'agence sera complet. **4**

Temps restant pour l'ensemble de l'examen
00 59 28 **1**

Terminer la section **8** Soumettre l'examen **9**

Barre de progression de la section **2** 3/10

7 Sections Questions

Toutes les questions (10) Liste de révision (6) **5**

1 2 3 4 5 6 7
8 9 10
Non répondu Répondu

Les types de question

Voici un survol des différents types de questions que vous pourrez retrouver dans votre examen numérique.



Questions à choix de réponses

Une question à choix de réponses (QCR) est constituée d'une courte mise en situation pouvant être accompagnée de documents, suivie par une question et d'un choix de réponses. Ce type de questions exige que vous fassiez **un seul choix** parmi plusieurs réponses; **vous devrez choisir, selon le cas, la bonne ou la meilleure réponse**.

Vous êtes le courtier des vendeurs, propriétaires d'une magnifique copropriété près du fleuve. Ils aimeraient que la vente se fasse dans un délai de 90 jours. Vous procédez à l'analyse des copropriétés comparables vendues dans leur secteur et informez vos clients que, selon les informations recueillies et les calculs effectués par la méthode des comparables, les copropriétés comparables se sont vendues en moyenne 2,25 % plus bas que le prix demandé. Vous avez établi la valeur de leur propriété par la méthode des comparables à 329 455 \$.

Parmi les choix suivants, quelle est la meilleure suggestion à faire à vos clients pour le prix d'inscription ?
Arrondissez le résultat au millier de dollars près :

Sélectionnez la réponse correcte dans la liste

1. 337 000 \$	<input type="radio"/>
2. 322 000 \$	<input type="radio"/>
3. 329 000 \$	<input type="radio"/>
4. 358 000 \$	<input type="radio"/>



Questions ouvertes à réponses courtes

Une question ouverte à réponse courte (QORC), pour sa part, demande de rédiger votre propre réponse de façon précise et concise. Il pourra s'agir, par exemple:

d'indiquer un mot ou une courte phrase (un seul champ pour répondre)

Vous représentez un client qui est intéressé à acheter un immeuble locatif.

En matière de courtage immobilier, quel formulaire devrez-vous utiliser pour mener à bien cette transaction?

Notez votre réponse

de nommer quatre documents (quatre champs pour répondre, soit un document par champ)

Vous représentez un client qui veut vendre sa copropriété divise.

Nommez quatre documents que votre client devra vous fournir.

Indiquez les réponses dans les espaces suivants :

Document n° 1 :

Document n° 2 :

Document n° 3 :

Document n° 4 :

Dossier de transaction

Dans cette section de l'examen de certification, vous devez démontrer les compétences acquises, poser les actions nécessaires et agir comme un professionnel autorisé par l'OACIQ. Il est donc primordial d'accomplir les actions requises, par exemple, remplir des formulaires.

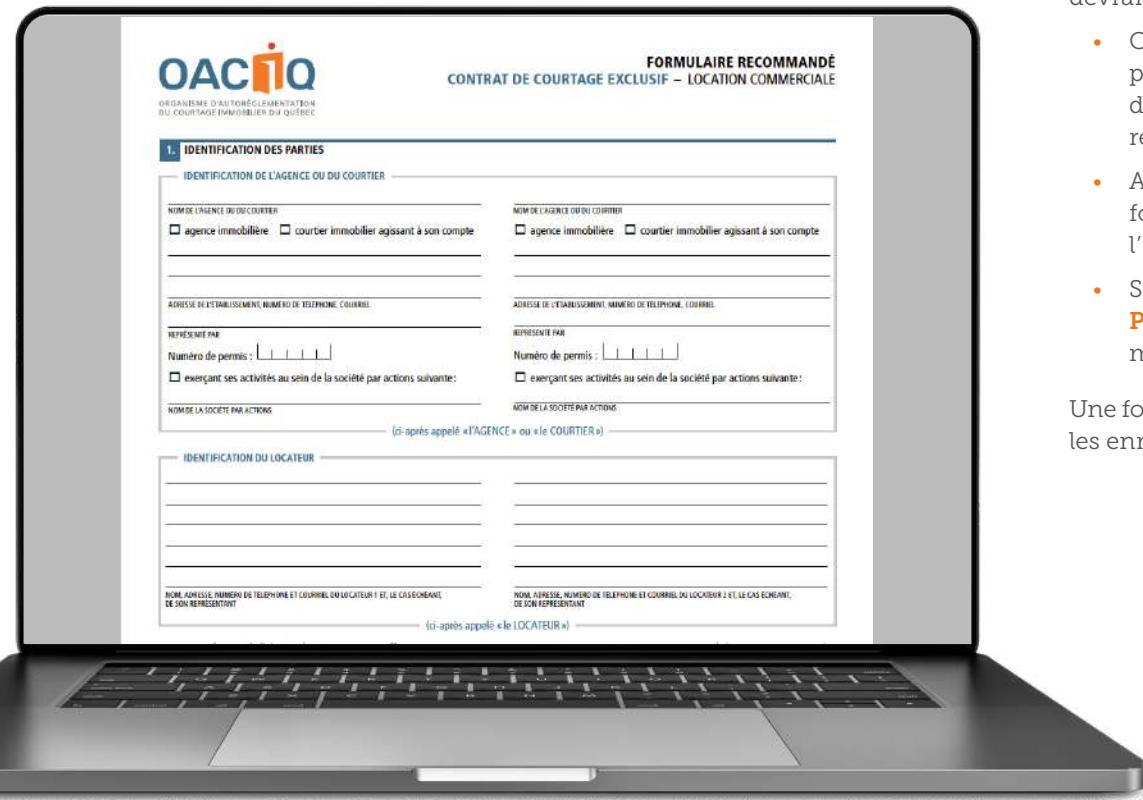
Démarche

- Lisez le dossier de transaction. Lors de l'examen, le dossier de transaction sera disponible en format papier et en format numérique (pièce jointe à la question 1). Prenez note que la copie papier doit être remise aux surveillants une fois votre examen terminé. Le contenu de la copie papier ne sera pas corrigé. La copie papier sera détruite.
- Lorsque des démarches de calculs sont à faire, utilisez l'endos des pages du dossier de transaction (document papier). Toutefois, le contenu de ces pages ne sera pas corrigé.
- **Seules les réponses inscrites dans l'examen numérique seront corrigées.**



Les formulaires

Dans cette section de l'examen, vous aurez accès à des formulaires en format PDF dynamiques que vous devrez ou non remplir, selon la mise en situation présentée dans le dossier de transaction. Ces derniers seront disponibles à partir de la plateforme d'examens numériques. Veuillez noter que l'ensemble des formulaires de courtage immobilier sont disponibles en un seul document, les uns à la suite des autres, en utilisant la barre de défilement. Vous devrez remplir les formulaires requis, puis les enregistrer sur la plateforme d'examens numériques.



La simulation que vous devrez compléter avant l'examen vous servira à vous familiariser avec ce processus.

Dans cette section de l'examen, vous devez évaluer si une action de votre part est nécessaire. Le cas échéant, vous devez écrire votre texte dans le champ requis du formulaire de courtage. Si aucune action n'est nécessaire, vous n'avez qu'à laisser le champ vide. Cette procédure s'applique pour chacune des actions à poser qui se trouvent dans le dossier de transaction. Si vous jugez que des clauses ou des sections de formulaires en lien avec la partie de la transaction que vous représentez devraient être remplies, vous devez le faire.

- Ceci inclut les formulaires vierges ainsi que les formulaires remplis par l'autre partie qui vous sont fournis et pour lesquels votre partie devrait accomplir des actions, par exemple signer, accuser réception, répondre.
- Ainsi, comme vous le feriez dans la réalité, remplissez tous les formulaires ou toutes les sections de formulaires qui devraient l'être, de façon claire et détaillée.
- Si votre client doit remplir un formulaire, remplissez-le à sa place. **Partout où votre client doit signer, faites-le à sa place** (il s'agit de mesures exceptionnelles aux fins de l'examen de certification).

Une fois que vous aurez terminé de remplir les formulaires, vous devrez les enregistrer sur la plateforme numérique.



Démarches et réponses



IMPORTANT

Notez que **vos démarches mathématiques et vos traces de calculs devront être écrites dans votre examen numérique** afin que celles-ci soient considérées lors de la correction.

Vous recevez un appel de M. Bani. Il vous mentionne qu'il aimerait faire l'achat d'une maison unifamiliale. Il vous demande de le guider et de le représenter dans sa démarche d'achat. Vous lui précisez que vous pouvez faire quelques calculs afin de savoir s'il peut penser acquérir cette propriété.

• Prix de vente de la maison unifamiliale : 475 000 \$
• Revenu annuel brut : 52 400 \$
• Taxes municipales et scolaires mensuelles : 300 \$
• Frais de chauffage mensuel : 200 \$
• Amortissement : 25 ans
• Taux directeur de la Banque du Canada : 6,35 %
• Ratios d'endettement maximum permis par les prêteurs : ABD 39 % / ATD 44 %

En tenant compte des informations fournies, effectuez et présentez tous les calculs nécessaires afin de déterminer les ratios d'endettement de votre client.

Élaboriez votre réponse

INFORMATION

En tenant compte des informations fournies dans le scénario, utilisez les touches du clavier de l'ordinateur pour effectuer et présenter votre démarche de calcul.



EXEMPLE DE DÉMARCHE DE CALCULS

*Veuillez noter que la démarche de calculs présentée ci-dessous est à titre d'exemple et ne tient pas compte de l'ensemble des données présentées dans la mise en contexte.

EXEMPLE DE RÉPONSE ATTENDUE

ABD (amortissement brut de la dette)

- Montant du paiement mensuel : 1 500 \$
- $1 500 + 300 + 200 = 2 000 \$$ par mois
- $2 000 / 5 200 = 38,46 \%$



L'OACIQ EST L'AUTORITÉ EN MATIÈRE
DE COURTAGE IMMOBILIER AU QUÉBEC

4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2
T 450 462-9800 ou 1 800 440-7170
oaciq.com • info@oaciq.com